

**ANALISIS PELUANG USAHA
KOMODITAS HORTIKULTURA DALAM UPAYA
PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT
DI KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR**



Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Teknik
Perencanaan Wilayah dan Kota Pada Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

Oleh

A.MILA KURNIATI

NIM. 60800112005

**JURUSAN TEKNIK PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR**

2017

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Samata-Gowa, Maret 2017
Penyusun,

A. MILA KURNIATI
NIM : 60800112005

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar

Nama Mahasiswa : A. Mila Kurniati

NIM : 60800112005

Jurusan : Perencanaan Wilayah dan Kota

Fakultas : Sains dan Teknologi

Disetujui Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. H. Muhammad Anshar, S.Pt. M.Si


Juhani S. Sos, M.M

Mengetahui

Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

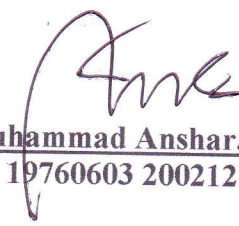
Ketua Jurusan Teknik Perencanaan

UIN Alauddin Makassar

Wilayah dan kota




Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag
NIP. 19691205 199303 1 001


Dr. H. Muhammad Anshar, S.Pt. M.Si
NIP. 19760603 2002121 00 5

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, “**Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar,**” yang disusun oleh A.Mila Kurniati, NIM: 60800112005, mahasiswa Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota pada Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 21 Maret 2017 M, bertepatan dengan 22 Jumadil Akhir 1438 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik dalam Ilmu Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota, Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota.

Makassar, 21 Maret 2017 M.
22 Jumadil Akhir 1438 H

DEWAN PENGUJI:

Ketua	: Dr. Hj. Wasilah, S.T, M.T
Sekretaris	: Risma Handayani, S.Ip, M.Si
Munaqisy I	: Dr. Ir Hasan Hasyim, M.Si
Munaqisy II	: Siti Fatimah, ST, M.Si
Munaqisy III	: Dr. Kurniati M.Ag
Pembimbing I	: Dr. H. Muhammad Anshar, S.Pt, M.Si
Pembimbing II	: Juhanis S.Sos, M.M

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Sains dan Teknologi
UIN Alauddin Makassar



Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag
NIP. 19691205 199303 1 001

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkah, rahmat, hidayah dan karunianya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar”**.

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar keserjanaan Strata Satu (S1) pada jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan yang penulis miliki.

Selama menyelesaikan penyusunan skripsi penulis telah banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang turut membantu khususnya

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda A.Mahmud Pallawa dan Ibunda Haniyah yang telah memberikan motivasi dan dukungan serta doa kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
2. Bapak Prof. Dr. Musafir Pababbari, M.Si selaku Rektor UIN Alauddin Makassar.
3. Bapak Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi serta para pembantu Dekan beserta seluruh staf Fakultas Sains dan Teknologi maupun di Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota.

4. Bapak Dr.H. Muhammad Anshar, S.Pt, M.Si selaku ketua Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota Pembimbing I dan Bapak Juhanis, S.Sos, M.M selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, pikiran serta kesabaran dalam membimbing penulis dari persiapan penelitian hingga akhir penelitian.
5. Bapak Ir.Drs.Hasan Hasyim, Ibu Siti Fatimah, S.T, dan Ibu Dr. Kurniati, M.Ag selaku dosen penguji yang telah memberikan saran dan kritikan guna memperbaiki tugas akhir.
6. Bapak Fadhil Surur. S.T, M.T. selaku Pembimbing Akademik yang selalu membantu dan membimbing penulis selama proses perkuliahan.
7. Saudara-saudariku A.Nur Annisa dan A.Muhammad Fathir Madani yang selalu mendoakan dan menyemangati dalam terselesaikannya tugas akhir ini.
8. Teristimewa kepada Amdhani Syam yang selalu meberikan motivasi dan doa hingga terselesaikannya tugas akhir ini.
9. Kepada dua rekan seperjuangan penulis Nur fadhillah Gufriani dan Muhammad Azwar yang selalu memberi dukungan dan bantuan serta mengingatkan penulis untuk terus semangat dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Kepada sahabat-sahabat kecil penulis Yusna Kurnia Utami Mardan, Arif Gunawan, dan Indah yang selalu jadi penyemangat selama penulis guna terselesaikannya tugas akhir ini.

11. Rekan-rekan di Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan kota “Angkatan 2012 (PENTAGON)’ tanpa terkecuali yang merupakan teman seperjuangan selama berada di UIN Alauddin Makassar.
12. Kepada seluruh pedagang buah-buahan yang berada di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian tugas akhir ini.

Semoga segala bimbingan dan bantuan kepada penulis di terima sebagai amal ibadah dan limpahan rahmat yang berlipat ganda dari Allah SWT. Akhir kata, penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun pihak lain serta bagi peneliti selanjutnya.

Samata, Maret 2017

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI A. MILA KURNIATI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

ABSTRAK

NAMA : A.MILA KURNIATI
NIM : 60800112005
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PELUANG USAHA KOMODITAS HORTIKULTURA
DALAM UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT
DI KECAMATAN PANAKKUKANG KOTA MAKASSAR

Kota Makassar merupakan ibukota dari Sulawesi Selatan yang memiliki luas wilayah 199,26 km² merupakan kota terbesar kelima di Indonesia yang mempunyai jumlah penduduk sebanyak 1,8 juta/jiwa. Pada tahun 2015 Produksi buah-buahan di Kota Makassar sebanyak 4.129,1 ton dan jumlah konsumsi buah-buahan sebanyak 54.418,72 ton (*Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan 2014*). Jika dilihat dari data, jumlah produksi lebih sedikit dibanding jumlah konsumsi masyarakat di Kota Makassar, hal ini dikarenakan jumlah penduduk di Kota Makassar meningkat tiap tahunnya yang membutuhkan asupan gizi akan buah-buahan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peluang usaha komoditas hortikultura dan juga mengetahui strategi pengembangan komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Alat analisis yang digunakan mencakup analisis deskriptif kualitatif untuk mengetahui peluang usaha dan analisis SWOT untuk strategi pengembangan untuk strategi pengembangan peluang usaha.

Melihat banyaknya kebutuhan konsumsi buah-buahan, permintaan buah-buahan di Kota Makassar, usaha berdagang buah-buahan memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan. Untuk Kecamatan Panakkukang, berdasarkan hasil survei lapangan, terdapat 37 gerai pedagang buah-buahan yang tersebar di beberapa titik di Kecamatan Panakkukang. Melihat jumlah konsumsi buah Makassar yang cukup tinggi, perlu kiranya untuk dikembangkan strategi peluang usaha sebagai salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan masyarakat., karena peluang usaha buah-buahan yang ada di toko maupun pedagang kaki lima memiliki prospek usaha yang menguntungkan, apalagi pada musim-musim buah tertentu.

Kata kunci : peluang usaha, buah-buahan

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Pernyataan Keaslian Skripsi	ii
Lembar Persetujuan	iii
Lembar Pengesahan.....	iv
Kata Pengantar	v
Abstrak.....	viii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xii
Daftar Diagram.....	xiii
Daftar Gambar	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Ruang Lingkup Penelitian	6
F. Sistematika Pembahasan.....	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori	
1. Pengertian Peluang Usaha.....	8
2. Pengertian Peluang Usaha Buah-buahan	9
3. Komoditas Hortikultura	10
4. Buah-Buahan.....	12
a. Pengertian Buah-buahan	12
b. Macam-macam Buah-buahan.....	13
c. Manfaat Buah-buahan.....	14
5. Teori Lokasi Kegiatan Perdagangan.....	15
6. Pendapatan Masyarakat	21

7. Pengertian Strategi Pengembangan	24
a. Pengertian Strategi.....	24
b. Pengertian Pengembangan	26
B. Ayat Terkait Penelitian.....	27

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	34
B. Lokasi Penelitian	34
C. Jenis dan Sumber Data	35
D. Populasi dan Sampel	35
1. Populasi.....	35
2. Sampel	36
E. Teknik Pengumpulan Data	36
F. Teknik Analisis	37
1. Analisis Deskriptif Kualitatif	37
2. Analisis SWOT	38
G. Variabel Penelitian	41
H. Kerangka Pikir	44
I. Defenisi Operasional	45

BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL

A. Gambaran Umum Wilayah Kota Makassar.....	48
B. Gambaran Umum Wilayah Kecamatan Panakkukang	51
C. Karakteristik Responden.....	55
1. Umur Responden.....	56
2. Jenis Kelamin Responden	56
3. Pendidikan Terakhir Responden	57
4. Lama Berdagang Responden.....	58
D. Identifikasi Variabel Penelitian.....	59
1. Lokasi yang Strategis.....	59
2. Sumber Buah.....	60

3. Modal yang Tersedia	63
E. Analisis Aksesibilitas Lokasi Penelitian	64
F. Analisis Peluang Usaha Komoditas Hrtikultura	69
G. Analisis SWOT untuk Strategi Pengembangan	73
H. Matriks SWOT	81
I. Alternatif Strategi	82

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	87
B. Saran	88

DaftarPustaka

Lampiran

Riwayat Hidup



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kota Makassar	47
Tabel 4.2	Luas Wilayah Menurut Kelurahan di Kecamatan Panakkukang.....	53
Tabel 4.3	Jumlah Penduduk dan Kepadatan Penduduk Kecamatan Panakkukang	55
Tabel 4.4	Distribusi Frekuensi Umur Responden	57
Tabel 4.5	Distribusi Frekuensi Jenis Kelamin Responden	58
Tabel 4.6	Distribusi Frekuensi Pendidikan Terakhir Responden	58
Tabel 4.7	Distribusi Frekuensi Lama Berdagang Buah Responden	59
Tabel 4.8	Sebaran Lokasi Pedagang Buah di Kecamatan Panakkukang	60
Tabel 4.9	Sumber Buah Berdasarkan Jenis Buah di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar	62
Tabel 4.10	Modal Usaha Pedagang Buah di Kecamatan Panakkukang.....	64

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 4.1 Luas Wilayah Dan Presentase Terhadap Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kota Makassar	50
Diagram 4.2 Luas Wilayah Dan Presentase Terhadap Luas Wilayah Menurut Kelurahan di Kecamatan Panakkukang	54



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Kerangka Pikir	44
Gambar 4.1	Peta Administrasi Kecamatan Panakkukang	52
Gambar 4.2	PetaSebran Lokasi Pedagang Buah	68



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia yang dikenal sebagai salah satu negara yang mempunyai iklim tropis, berpeluang besar bagi pengembangan budidaya tanaman buah-buahan yang mempunyai variasi agroklimat yang tinggi dengan daerah yang potensial bagi pengembangan hortikultura baik untuk tanaman dataran rendah maupun dataran tinggi. Variasi agroklimat ini juga menguntungkan bagi Indonesia, karena musim buah, sayur dan bunga dapat berlangsung sepanjang tahun. Berdasarkan Kepmentan Nomor 551/Kpts/PD.9/2006, komoditas hortikultura yang potensial dikembangkan sebanyak 323 komoditas, terdiri atas buah-buahan sebanyak 60 jenis, sayuran sebanyak 80 jenis, dan tanaman hias sebanyak 117 jenis.

Indonesia merupakan negara tropis yang kaya akan keanekaragaman jenis buah, sehingga dengan pengelolaan sektor agribisnis yang tepat dapat menjadikan Indonesia sebagai negara penghasil buah-buahan tropis terbesar di dunia. Buah-buahan menjadi komoditas yang prospektif untuk dikembangkan karena memiliki nilai ekonomis yang tinggi baik itu di dalam maupun luar negeri.

Buah-buahan merupakan salah satu komoditi pertanian yang penting dan terus ditingkatkan produksinya baik untuk memenuhi konsumsi dalam negeri maupun luar negeri. Permintaan terhadap buah-buahan yang

semakin tinggi juga dapat membuka peluang bagi peningkatan pedagang buah sehingga diharapkan dapat bersaing dengan negara-negara lainnya terutama dalam mengatasi perdagangan bebas saat ini. Peningkatan kualitas buah merupakan salah satu upaya dalam mengatasi persaingan tersebut disamping peningkatan produksi dan efisiensi usaha.

Produk hortikultura terutama buah-buahan merupakan hasil pertanian yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satunya adalah peningkatan konsumsi buah-buahan oleh masyarakat yang semakin tinggi karena buah-buahan merupakan makanan penting untuk memenuhi kecukupan gizi yang ideal.

Selain peningkatan konsumsi buah, prospek pengembangan buah-buahan di Indonesia ditunjukkan dengan jumlah produksi yang meningkat. Data tahun 2010 hingga 2015 menunjukkan bahwa produksi buah-buahan terus meningkat dengan pertumbuhan rata-rata 29,95% per tahun (*Pusat Kajian Buah Tropika, Haris, 2008*).

Pusat Kajian Buah Tropika (2008) memperkirakan, rata-rata konsumsi buah-buahan per lima tahun pada periode 2005 – 2015 adalah antara 31,5 – 44,5 persen. Dengan kata lain, total konsumsi akan meningkat dari 10,3 juta ton dan total produksi 14.786.599 ton pada tahun 2005 menjadi 13,9 juta ton total konsumsi dan total produksi 17.829.000 ton pada tahun 2010. Ada peningkatan konsumsi sebanyak 20 juta ton pada tahun 2015 akan tetapi jumlah produksi hanya 19.805.976 ton.

Sulawesi Selatan adalah salah satu provinsi di Indonesia yang mempunyai penduduk sebanyak 8.432.163 Jiwa yang tersebar di 24 Kabupaten/Kota dengan jumlah penduduk terbesar yakni 1,8 Juta yang berada di Kota Makassar. Menurut data tahun 2015 jumlah produksi buah-buahan sebanyak 562.269,70 ton dan jumlah konsumsi buah-buahan sebanyak 269.829,21 ton (*Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan 2014*)

Kota Makassar merupakan ibukota dari Sulawesi Selatan yang memiliki luas wilayah 199,26 km² merupakan kota terbesar kelima di Indonesia yang mempunyai jumlah penduduk sebanyak 1,8 juta/jiwa. Pada tahun 2015 Produksi buah-buahan di Kota Makassar sebanyak 4.129,1 ton dan jumlah konsumsi buah-buahan sebanyak 54.418,72 ton (*Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan 2014*). Jika dilihat dari data, jumlah produksi lebih sedikit dibanding jumlah konsumsi masyarakat di Kota Makassar, hal ini dikarenakan jumlah penduduk di Kota Makassar meningkat tiap tahunnya yang membutuhkan asupan gizi akan buah-buahan.

Melihat banyaknya kebutuhan konsumsi buah-buahan, permintaan buah-buahan di Kota Makassar, usaha berdagang buah-buahan memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan. Untuk Kecamatan Panakkukang, berdasarkan hasil survei lapangan, terdapat 37 gerai pedagang buah-buahan yang tersebar di beberapa titik di Kecamatan Panakkukang. Melihat jumlah konsumsi buah Makassar yang cukup tinggi, perlu kiranya untuk dikembangkan strategi peluang usaha sebagai salah satu cara untuk

meningkatkan pendapatan masyarakat., karena peluang usaha buah-buahan yang ada di toko maupun pedagang kaki lima memiliki prospek usaha yang menguntungkan, apalagi pada musim-musim buah tertentu.

Berdasarkan hal tersebut di atas, penulis terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Analisis Peluang Usaha Komoditas Holtikultura dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar**”. Adapun fokus penelitian ini adalah mendeskripsikan bagaimana peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang dan menemukan strategi pengembangan peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakukkang Kota Makassar dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat.

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka pokok permasalahan yang dapat dirumuskan adalah :

1. Bagaimana peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar
2. Bagaimana strategi pengembangan komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengidentifikasi peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Merupakan suatu pengalaman yang berharga dan langkah awal dalam penerapan ilmu pengetahuan. mengingat keterbatasan dalam penelitian ini, maka diharapkan dapat digunakan sebagai bahan penelitian lebih lanjut.

2. Bagi Pihak Terkait

Yaitu para pedagang di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar yang dapat digunakan sebagai sumber informasi dan bahan pertimbangan lanjutan dalam menentukan peluang usaha komoditas hortikultura dalam meningkatkan pendapatan usaha.

3. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dalam pengembangan komoditas hortikultura khususnya di Makassar dengan memberi peluang kepada masyarakat untuk meningkatkan pendapatannya.

E. Ruang Lingkup Penelitian

1. Ruang Lingkup Wilayah

Ruang lingkup wilayah atau lokasi yang dijadikan objek penelitian berada di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Kecamatan Panakkukang merupakan salah satu Kecamatan di Kota Makassar yang terdapat banyak pedagang buah.

2. Ruang Lingkup Materi

Ruang lingkup materi dari penelitian ini dibatasi pada pedagang buah di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar, baik itu Pedagang di toko maupun pedagang kaki lima.

F. Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menyajikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat , ruang lingkup kegiatan, dan sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini membahas tentang uraian dan pemahaman (Teori) mengenai peluang usaha, peluang usaha buah, komoditas hortikultura, buah-buahan dan pendapatan masyarakat, strategi pengembangan.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas tentang jenis penelitian/studi kasus, lokasi penelitian, waktu penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, variabel

penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis, definisi operasional, dan kerangka pikir penelitian.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang gambaran umum wilayah Kota Makassar dan Kecamatan Panakkukang. Karakteristik Responden, identifikasi peluang usaha, analisis SWOT untuk strategi pengembangan, dan juga matriks SWOT.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan dibahas kesimpulan dari hasil penelitian dan saran untuk kedepannya dari peneliti.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya di ambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan mendapat keuntungan. banyak peluang yang di siasikan, sehingga berlalu begitu saja karena tidak semua orang dapat melihat peluang dan yang melihatpun belum tentu berani memanfaatkan peluang tersebut. hanya seorang wirausahawan yang dapat berpikir kreatif serta berani mengambil risiko itulah yang dengan tanggap dan cepat memanfaatkan peluang. Peluang usaha yang telah di ambil tentu akan memiliki konsekuensi bagi pengambil keputusan. jika berhasil dapat dikatakan mendapat keuntungan, namun jika gagal maka itu bagian dari resiko yang harus di hadapi. Namun demikian, hal itu dapat dijadikan pengalaman yang sangat berharga.

Menurut W . Keith Schilit, ada 8 hal yang membuat usaha atau bisnis meraih kesuksesan atau keberhasilan, yaitu :

1. Peluang usaha yang baik
2. Keunggulan persaingan
3. kualitas barang/jasa
4. inovasi yang berproses
5. menghargai pembeli

- 6. manajemen yang berkualitas
- 7. lokasi yang memadai
- 8. modal yang kuat

2. Peluang Usaha Buah-Buahan

Hal yang perlu diperhatikan dalam memulai usaha buah-buahan tentu perlu membuat ide atau gagasan yang matang dan tentu masuk akal pula agar Usaha Toko Buah - Buahan yang dirintis itu tidak sia-sia tentunya, berikut hal yang perlu diperhatikan:

- a. Minat. Pilih peluang usaha yang sesuai minat dan keterampilan yang dimiliki.
- b. Jenjang Karier. Menjalani pekerjaan yang disukai akan meningkatkan jenjang karier dan tentu saja akan memengaruhi penambahan penghasilan.
- c. Kelola Uang. Adanya peningkatan penghasilan akan lebih memudahkan untuk mulai berinvestasi. Jadi, kelolalah uang sebaik mungkin.
- d. Ciptakan Peluang. Lebih baik menciptakan peluang baru, dan usahakan jangan mengikuti bidang usaha yang sudah ada.

Salah satu faktor peluang usaha adalah lokasi. Lokasi memang mempengaruhi keberhasilan, tetapi masih ada faktor lain yang ikut menentukan. Faktor pendukung tersebut di antaranya bagaimana mengelola sesuai dengan karakteristik lokasinya, jenis yang dipilih, tingkat

persaingan yang ada, bagaimana membangun keunggulan kompetitif, dan target pasar di lokasi itu. Lalu, bagaimana memilih lokasi setelah kita memilih dan menentukan yang kita senangi dan memiliki gagasan untuk membangun keunggulan kompetitifnya. Di dalam menentukan lokasi ada dua alternatif lokasi yang bisa kita pilih. Pertama, lokasi tempat kita memiliki aset berupa bangunan yang bisa kita jadikan tempat usaha. Lokasi ini kita pilih apabila modal kita terbatas. Kedua, lokasi berusaha yang bisa memenuhi kebutuhan hasil atau target keuntungan yang kita inginkan. Tentu saja, pilihan kedua ini bisa dijalankan jika modal tersedia dalam jumlah cukup. Lokasi yang strategis juga sangat mempengaruhi dan berperan penting dalam maju tidaknya sebuah usaha tapi semua itu juga harus melihat dari segi modal yang tersedia.

3. Komoditas Hortikultura

Kata hortikultura (*horticulture*) berasal dari bahasa latin yaitu (*hortus*) yang berarti kebun dan *colere* yang berarti menumbuhkan terutama sekali mikroorganisme pada suatu medium buatan. Secara harfiah hortikultura berarti ilmu yang mempelajari pembudidayaan tanaman kebun. Akan tetapi para pakar mendefinisikan hortikultura sebagai ilmu yang mempelajari budidaya tanaman sayuran, buah-buahan, bunga-bunga, dan tanaman hias.

Hortikultura merupakan salah satu sub sektor dalam sektor pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan karena memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Indonesia memiliki aneka produk

hortikultura, dengan ragam plasma nutfah dan varietas yang memungkinkan bagi upaya pengembangan buah, sayuran dan bunga.

Hasil tanaman hortikultura mempunyai sifat khusus antara lain :

- a. Mudah atau cepat busuk (*perishable*), bila disimpan tanpa perlakuan khusus, misalnya dengan suhu rendah (4°C) atau pelapisan lilin, karena dipanen dalam bentuk segar. Sejak panen sampai pasar memerlukan penanganan secara cermat dan efisien karena akan mempengaruhi kualitas dan harga pasar.
- b. Memiliki nilai estetika, jadi harus memenuhi keinginan masyarakat umum. Keadaan ini sangat sulit karena tergantung pada cuaca, serangan hama dan penyakit, namun dengan biaya tambahan kesulitan itu dapat diatasi.
- c. Produksi umumnya musiman, beberapa diantaranya tidak tersedia sepanjang tahun.
- d. Memerlukan volume (ruangan *volumenes*) yang besar, menyebabkan ongkos angkut menjadi besar pula dan harga pasar yang tinggi. Harga produk ditentukan oleh kualitas, bukan kuantitas.
- e. Memiliki daerah penanaman (geografi) yang sangat spesifik atau menuntut agroklimat tertentu. Tanaman hortikultura memiliki prospek pengembangan yang baik karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan potensi pasar yang terbuka lebar, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Tanaman Hortikultura pun mampu meningkatkan apresiasi terhadap berbagai komoditas dan produk berbagai hortikultura bukan lagi hanya sebagai bahan pangan, tetapi juga terkait dengan fungsi-fungsi lainnya. Secara sederhana fungsi utama tanaman hortikultura dapat dikelompokkan menjadi 4, yaitu:

a. Fungsi Penyedia Pangan

Sebagai penyedia vitamin, mineral, serat, dan senyawa lainnya untuk pemenuhan gizi.

b. Fungsi Ekonomi

Umumnya komoditas tanaman hortikultura memiliki nilai ekonomi, yang tinggi menjadi sumber pendapat petani, pedagang, kalangan industri, dan lain-lain.

c. Fungsi Kesehatan

Hal ini ditunjukkan oleh manfaat komoditas biofarma untuk mencegah dan mengobati berbagai macam penyakit.

d. Fungsi Sosial dan Budaya

Hal ini ditunjukkan oleh peran komoditas hortikultura sebagai salah satu unsur keindahan dan kenyamanan lingkungan.

4. Buah-buahan

a. Pengertian Buah-buahan

Buah dalam pengertian hortikultura atau pangan merupakan pengertian yang dipakai oleh masyarakat luas. Dalam pengertian ini, batasan buah menjadi longgar. Istilah “buah-buahan” dapat digunakan

untuk pengertian demikian. Buah-buahan adalah setiap bagian tumbuhan di permukaan tanah yang tumbuh membesar dan (biasanya) berdaging atau banyak mengandung air.

Buah-buahan merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memegang peranan penting bagi pembangunan pertanian di Indonesia. fungsi buah-buahan sangat penting bagi metabolisme tubuh karena mengandung banyak vitamin dan mineral. buah-buahan biasa disebut dengan komoditas hortikultura musiman. jadi biasanya buah-buahan akan berbuah pada saat musim buah tertentu saja.

Buah seringkali memiliki nilai ekonomi sebagai bahan pangan maupun bahan baku industri karena di dalamnya disimpan berbagai macam produk metabolisme tumbuhan, mulai dari karbohidrat, protein, lemak, vitamin, mineral, alkaloid, hingga terpena dan terpenoid.

b. Macam-Macam Buah-buahan

Macam-macam tanaman hortikultura berikutnya adalah tanaman buah. Berikut beberapa diantaranya :

1). Buah musiman

Beberapa buah musiman adalah semangka, melon, blewah, durian dan stroberi.

2). Buah tahunan

Buah tahunan contohnya yaitu pisang, nanas, salak, jambu air, durian, apel, alpukat, jeruk, anggur, markisa, nangka, sirsak, belimbing, sawo, jambu biji, papaya, suku, sukun, langsung, kokosan, manggis, rambutan dan mangga.

c. Manfaat Buah-buahan

Menurut *Anonim* (2013), manfaat buah untuk kesehatan tubuh sangat banyak sekali, buah dapat menjadi bagian terpenting untuk kesehatan tubuh kita. Berbagai manfaat buah untuk tubuh diantaranya adalah sebagai anti bodi dan menjadi sumber vitamin terpenting yang dibutuhkan oleh tubuh manusia. Buah menjadi salah satu makanan sehat yang sangat dibutuhkan untuk membuat tubuh kita menjadi sehat dan bugar baik disaat usia muda maupun disaat usia tua.

Manfaat buah untuk kesehatan tubuh ada banyak sekali, berikut adalah beberapa manfaat buah yang sangat baik untuk tubuh dan manfaat tersebut telah kami rangkum menjadi manfaat yang global dimiliki oleh beragam jenis buah yang ada di berbagai belahan dunia.

Berikut adalah manfaat buah untuk kesehatan tubuh kita:

- a). Makan buah secara rutin dapat mencegah penyakit jantung.
- b). Makan buah secara rutin dapat juga mencegah serangan kerusakan hati dan stroke
- c). Mengonsumsi beberapa jenis buah juga dapat mencegah penyakit kanker.

- d). Buah dapat juga dijadikan sebagai diet alami yang dapat mencegah kolesterol jahat yang dapat menyerang tubuh kita.
- e). Buah juga dapat mencegah tekanan darah tinggi.
- f). Buah juga memiliki antioksidan yang dapat menjaga kekebalan tubuh kita.
- g). Buah kaya akan vitamin, mineral, dan zat penting lainnya sehingga dapat menjaga kebugaran tubuh.

Ada banyak lagi manfaat buah bagi kesehatan tubuh kita yang tidak kalah pentingnya. Namun perlu diketahui tidak semua buah dapat dikonsumsi secara bebas, terutama jika anda sedang menderita penyakit dan sedang dalam masa pengobatan.

5. Teori Lokasi Kegiatan Perdagangan

Menurut Cristaller dalam Zulkarnain (1933), sistem perdagangan ditentukan oleh permukiman dan transportasi. Asumsi yang digunakan adalah:

- a). Budaya dan tempat seragam
- b). Area tidak terbatas
- c). Aksesibilitasnya sama
- d). Permintaan sama

Johnson (1975) menyebutkan bahwa daerah cenderung mempunyai pengaruh pasar sendiri, terutama jika daerah tersebut merupakan tanah datar, luasnya pengaruh radius dapat dibatasi oleh hambatan alam, sarana transportasi yang mendukung daerah itu. Hambatan

dalam pencapaian bisa disebabkan oleh struktur ruang yang kurang baik, sulitnya untuk mencapai lokasi, jalan-jalan masih becek pada musim hujan dan berdebu pada musim kemarau serta belum adanya jalur kendaraan.

Menurut Robinson (1974), enam kriteria yang dilihat dari ilmu geografi yang berpengaruh dalam pemilihan lokasi adalah :

- a) Bahan mentah
- b) Sumber Daya tenaga (power resource)
- c) Suplai tenaga kerja
- d) Suplai air
- e) Pemasaran
- f) Fasilitas Transportasi

Sin (1982) mengemukakan bahwa faktor pengaruh yang membagi kawasan perdagangan pusat kota dipengaruhi oleh aksesibilitas dan keterkaitan spasial.

Morill (1982) menyebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi lokasi kegiatan perdagangan adalah :

- a) Spasial atau geografis, yang berkaitan dengan karakteristik seperti ruang, jarak, aksesibilitas, ukuran, bentuk, aglomerasi dan posisi relatif lokasi dalam keseluruhan.
- b) Faktor-faktor lainnya yaitu ekonomi, politik, budaya sehingga saling berpengaruh antara faktor spasial dan aspasial. Selain itu juga perlu diperhatikan konsumen.

Analisa *William Alonso* (1964) yang didasarkan pada konsep sewa ekonomi (*Economic Rent*) atau sewa lokasi (*Location Rent*) menyebutkan bahwa:

- a) Kota hanya mempunyai satu pusat (*one centre / CBD*)
- b) Kota terletak pada daerah yang datar/dataran (*Flat feature less plant*)
- c) Ongkos transportasi sesuai dengan jarak untuk ditempuh ke segala arah, biaya transportasi menuju ke pusat kota meningkat apabila jaraknya makin jauh dari pusat kota. *CBD* dianggap sebagai daerah yang mempunyai derajat dan ketergantungan yang paling tinggi, makin kearah luar makin rendah derajat aksesibilitasnya.
- d) Setiap jengkal lahan akan dijual kepada penawar tertinggi. Hal ini berarti bahwa semua pihak mempunyai kesempatan sama untuk memperoleh lahan, tidak untuk memonopoli dalam "*land market*" baik ditinjau dari pembeli maupun penjual. Disamping itu tidak ada pula campur tangan pemerintah (*government intervention*) dalam ekonomi pasar, tidak ada pembatasan-pembatasan dalam kaitannya dengan "land use zoning" atau standar polusi lingkungan dan jenisnya "*free market competition*" berjalan baik.

Rondinelli (1985) berpendapat bahwa dalam interaksi ekonomi keterkaitan integrasi spasial yang sangat penting adalah adanya jaringan pasar melalui pelayanan komoditi, bahan baku yang berinteraksi antara pusat perdagangan dengan permukiman. Karena kota lebih banyak berfungsi sebagai tempat pemasaran (*market town*) maka kota merupakan penghubung utama bagi masyarakat kota dan masyarakat hinterland dalam menerima

serta melayani sistem pasar produksi hinterlandnya atau sebaliknya. Pada umumnya jika ada aksesibilitas bagi pembeli maupun pedagang, maka pasar yang diciptakan oleh adanya aktifitas perekonomian akan berkembang karena dibutuhkan oleh masyarakat.

Pada umumnya masyarakat suatu kota (kecil atau besar) akan berbelanja ditempat yang terekat jika barang yang diinginkan masih ditawarkan. Barang-barang tersebut lebih banyak bersifat untuk konsumen sehari-hari yang bisa dibeli tanpa harus banyak melakukan pertimbangan. Disisi lain pedagang tidak akan menjual barangnya pada pusat-pusat yang kecil jika barang tersebut tidak banyak diminati oleh masyarakat atau jika masyarakat harus mempertimbangkan dengan lebih teliti barang yang akan dibelinya (*Christaller dalam Harstorn, 1992*).

Diana (2003) menyatakan bahwa faktor-faktor penentu berkembangnya lokasi perdagangan meliputi :

1) Jumlah penduduk pendukung

Setiap jenis fasilitas perdagangan eceran mempunyai jumlah ambang batas penduduk atau pasar yang menjadi persyaratan dapat berkembangnya kegiatan. Jumlah penduduk pendukung dapat diketahui dari luas daerah pelayanan tetapi luas daerah layanan tidak dapat ditentukan sendiri karena faktor ini bergantung pada faktor fisik yang mempengaruhi daya tarik suatu fasilitas perdagangan.

2) Aksesibilitas

Aksesibilitas berkaitan dengan kemudahan pencapaian suatu lokasi melalui kendaraan umum dan pribadi serta pedestrian. Untuk fasilitas perdagangan kemudahan pencapaian lokasi, kelancaran lalu lintas dan kelengkapan fasilitas parkir merupakan syarat penentuan lokasi dan kesuksesan kegiatan perdagangan.

3) Keterkaitan spasial

Pada kegiatan perdagangan yang bersifat generative, analisa ambang batas penduduk dan pasar menjadi hal yang penting sedangkan pada lokasi perdagangan yang bersifat suscipient, analisa kaitan spasial dari kegiatan merupakan hal yang penting.

4) Jarak

Kecenderungan pembeli untuk berbelanja pada pusat yang dominan, namun menyukai tempat yang dekat maka faktor jarak merupakan pertimbangan penting untuk melihat kemungkinan perkembangan suatu lokasi terutama pusat perdagangan sekunder yang menunjukkan trade off antara besarnya daya tarik pusat dan jarak antara pusat.

5) Kelengkapan fasilitas perdagangan.

Kelengkapan fasilitas perdagangan menjadi faktor penentu pemilihan lokasi berbelanja konsumen. Konsumen berbelanja barang-barang tahan lama yang tidak dibeli secara tidak teratur seperti pakaian, alat-alat elektronik pada tempat perdagangan yang memiliki banyak pilihan barang yang dapat diperbandingkan. Oleh karena itu pembeli cenderung

untuk berbelanja barang-barang tahan lama pada pusat perdagangan yang lebih lengkap, tetapi untuk kebutuhan standar sehari-hari seperti bahan makanan, para konsumen cenderung masih mempertimbangkan jarak yang dekat kalau terdapat fasilitas yang memadai.

Ratcliffe (1974) mengemukakan aksesibilitas adalah kemudahan suatu tempat untuk dijangkau dan karakteristik spasial merupakan karakteristik lokasi perdagangan atas lokasi yang bersifat generative yaitu lokasi kegiatan perdagangan yang menarik konsumen dari kawasan sekitar dan lokasi perdagangan yang bersifat suscipient yaitu lokasi kegiatan perdagangan yang mengambil keuntungan dari kegiatan lain disekitarnya. Pada kegiatan perdagangan yang bersifat generative, analisa ambang batas penduduk dan pasar menjadi hal yang penting sedangkan pada lokasi perdagangan yang bersifat suscipient, analisa kaitan spasial dari kegiatan merupakan hal yang penting.

Kedua ciri ini pada kenyataannya sulit untuk dipisahkan, suatu pusat perdagangan cenderung berkembang pada pertengahan jalur antara permukiman dengan pusat lain, dengan kata lain, suatu kegiatan perdagangan cenderung berkembang pada suatu lokasi yang mengintersepsi arus pembeli yang menuju pusat yang lain (*Nelson dalam Hamdi Nur, 1996*).

Nugraha dkk (2000) mengemukakan bahwa lokasi merupakan salah satu faktor penentu yang mempengaruhi karakter ruko dari sudut pandang pengembang selain faktor keuangan, pasar, fisik. sedangkan

yang paling menentukan dari sudut pandang pengguna adalah faktor *price* dan *product*. Dalam penelitiannya, untuk pihak pengembang diamati melalui faktor-faktor karakteristik ruko (Fisik, lokasi, peraturan, pasar dan keuangan) sedangkan untuk pihak pengguna diamati melalui "Empat -P" Koetler yaitu *Product, Price, Place dan Promotion*. Dari hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa lokasi merupakan faktor yang menentukan nilai suatu ruko baik dari sudut pandang pengembang maupun sudut pandang pengguna.

6. Pendapatan Masyarakat

Sebagaimana diketahui bahwa pembangunan yang sedang giat-giatnya dilaksanakan oleh Negara-negara yang sedang berkembang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan *riel* per kapita, pendapatan ini pada umumnya masih rendah. Gejala umum yang sering terjadi dalam proses pembangunan di Negara-negara berkembang adalah hasrat konsumsi dari masyarakat yang tinggi sebagai akibat dari kenaikan pendapatan.

Menurut *Sukirno* (2006:47) pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan. Beberapa klasifikasi pendapatan antara lain:

- a. Pendapatan pribadi, yaitu; semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu Negara.

- b. Pendapatan disposibel, yaitu; pendapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh para penerima pendapatan, sisa pendapatan yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan disposibel.
- c. Pendapatan nasional, yaitu; nilai seluruh barang-barang jadi dan jasa-jasa yang diproduksi oleh suatu Negara dalam satu tahun.

Menurut *Sobri* (1987:50) pendapatan disposibel adalah suatu jenis penghasilan yang diperoleh seseorang yang siap untuk dibelanjakan atau dikonsumsi. Besarnya pendapatan disposibel yaitu pendapatan yang diterima dikurangi dengan pajak langsung (pajak perseorangan) seperti pajak penghasilan.

Masalah pendapatan tidak hanya dilihat dari jumlahnya saja, tetapi bagaimana distribusi pendapatan yang diterima oleh masyarakat. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi arah gejala distribusi pendapatan dan pengeluaran di Indonesia; pertama, perolehan faktor produksi, dalam hal ini faktor yang terpenting adalah buah-buahan. Kedua, perolehan pedagang buah, Ketiga, laju produksi pedesaan, dalam hal ini yang terpenting adalah produksi pertanian dan arah gejala harga yang diberikan kepada buah-buahan tersebut.

Pendapatan per kapita dapat diartikan pula sebagai penerimaan yang diperoleh rumah tangga yang dapat mereka belanjakan untuk konsumsi yaitu yang dikeluarkan untuk pembelian barang konsumtif dan jasa-jasa, yang dibutuhkan rumah tangga bagi pemenuhan kebutuhan

mereka (*Sumardi, 1982:83*) Dalam hal ini pendapatan per kapita determinan potensi ekonomi yang penting selain luas Negara serta penduduk suatu Negara (*Todaro, 1998:25*).

Rendahnya pertumbuhan pendapatan per kapita disuatu Negara berarti juga mencerminkan rendahnya pertumbuhan GNP dan ini terjadi pada negara-negara yang sedang berkembang. Usaha-usaha untuk meningkatkan pendapatan per kapita masyarakat, yaitu dengan cara menyediakan lapangan pekerjaan yang memadai, menggalakkan program kerja berencana dan yang terakhir transfer pemerintah kepada golongan-golongan masyarakat yang berpendapatan rendah. Dengan menggunakan pajak yang efektif untuk membiayai transfer tersebut sekaligus untuk mengurangi perbedaan kemakmuran antar anggota masyarakat.

Pass dan Lowes (1994:444) menyebutkan pendapatan nasional adalah nilai netto dari semua barang dan jasa (produk nasional) yang diproduksi setiap tahunnya dalam suatu Negara. Pendapatan nasional dapat ditentukan dengan tiga cara (*Sukirno, 2006: 37*), yaitu:

- a. Cara produksi neto, output/produk dalam negari dari barang-barang dan jasa-jasa yang diproduksi oleh perusahaan-perusahaan dalam suatu Negara. Total output ini tidak mencakup nilai barang-barang dan jasa-jasa yang diimpor. Untuk mendapatkan produk nasional bruto, produk domestik bruto harus ditambah dengan pendapatan bersih yang diterima dari luar negeri.

- b. Cara pendapatan, total pendapatan yang diterima penduduk suatu Negara sebagai balas jasa dari produksi barang dan jasa yang sedang berlangsung. Pendapatan ini disebut pendapatan faktor, sebab ditambahkan pada faktor-faktor produksi, dan pembayaran transfer (*transfer payment*) tidak dimasukkan dalam perhitungan, seperti tunjangan sakit, tunjangan pengangguran dimana tidak ada barang atau jasa yang diterima sebagai imbalannya.
- c. Cara Pengeluaran, total pengeluaran domestik oleh penduduk suatu Negara pada konsumen dan investasi barang-barang. Hal ini mencakup pengeluaran pada barang dan jasa jadi (tidak termasuk barang atau jasa setengah jadi) dan termasuk barang-barang yang tidak terjual dan yang ditambahkan pada persediaan (investasi persediaan).

Dewasa ini sumber pendapatan sebagian besar rumah tangga di perkotaan tidak hanya dari satu sumber, melainkan dari beberapa sumber atau dapat dikatakan rumah tangga melakukan diversifikasi pekerjaan atau memiliki aneka ragam sumber pendapatan (*Susilowati dkk, 2002*).

7. Strategi Pengembangan

a. Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana berskala besar yang berorientasi jangkaun masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi persaingan yang semuanya diarahkan

pada optimalisasi pencapaian tujuan dengan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan.

Definisi strategi menurut *Jain* (1990) adalah Strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan usaha suatu organisasi.

Definisi strategi menurut *Kotler* (2008:25) adalah Strategi adalah proses manajerial untuk mengembangkan dan menjagakeserasian antara tujuan perusahaan, sumber daya perusahaan, dan peluang pasar yang terus berubah, dengan tujuan untuk membentuk dan menyesuaikan usaha perusahaan dan produk yang dihasilkan sehingga bias mencapai keuntungan dan tingkat pertumbuhan yang menguntungkan.

Berdasarkan beberapa pengertian atau definisi strategi di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dengan memperhatikan faktor-faktor perubahan lingkungan baik eksternal maupun internal karena sangat menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan, sehingga dapat disusun strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif perusahaan.

Sehubungan dengan masalah strategi maka strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya. Makna yang terkandung dari strategi adalah bahwa para menejer memainkan peran

yang aktif, sadar dan rasional dalam merumuskan strategi organisasi. Dalam lingkungan yang mengalami perubahan, pandangan ini lebih banyak di terapkan. Strategi juga dapat di definisikan sebagai pola tanggapan atau respon organisasi terhadap lingkungannya sepanjang waktu.

Pada definisi ini, setiap usaha pasti memiliki strategi, meskipun strategi tersebut tidak pernah di rumuskan secara eksplisit. Pandangan ini di terapkan bagi para menejer yang bersifat relatif yaitu hanya menanggapi dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan secara pasif manakala dibutuhkan.

b. Pengertian Pengembangan

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Pengembangan adalah perubahan spontan dan terputus-putus senantiasa mengubah dan mengganti situasi keseimbangan untuk waktu sebelumnya. Menurut *Hafsah* (2000 : 198) pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Sedangkan menurut *Mangkuprawira* (2004 : 135) menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang

mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan.

Selanjutnya Yoder (2001 : 20) menjelaskan bahwa pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

B. Ayat Terkait Penelitian

Perdagangan atau bisnis adalah suatu yang terhormat di dalam ajaran Islam, karena itu cukup banyak ayat Al-quran dan hadits Nabi yang menyebut dan menjelaskan norma-norma perdagangan. C.C. Torrey dalam *The Commercial Theological Term in the Quran* menerangkan bahwa Alquran memakai 20 terminologi bisnis. Ungkapan tersebut malahan diulang sebanyak 720 kali. Penghargaan Nabi Muhammad terhadap perdagangan sangat tinggi, bahkan beliau sendiri adalah seorang aktivis perdagangan mancanegara yang sangat handal dan pupolis. Sejak usia muda reputasinya dalam dunia bisnis demikian bagus.

Dalam berbagai sabdanya ia seringkali menekankan pentingnya perdagangan dalam kehidupan manusia.

Dalam *Al-Mughni 'an Hamliil Asfar, Al-Hafizh Al-'Iraqi* pada hadits no. 1576 membawakan hadits,

عَلَيْكُمْ بِالْإِثَارَةِ فِي تِجَارَةٍ فَإِنَّ فِيهَا تِسْعَةَ أَعْشَارِ الرِّزْقِ

Hendaklah kalian berdagang karena berdagang merupakan sembilan dari sepuluh pintu rezeki.” (HR. Al Mughni 'an Hamliil Asfar, Al Hafizh Al 'Iroqi pada hadits no. 1576)

Diriwayatkan oleh *Ibrahim Al-Harbi* dalam *Gharib Al-Hadits* dari hadits Nu'aim bin 'Abdirrahman,

التَّجَارَةُ تِسْعَةُ أَعْشَارِ الرِّزْقِ فِي

“Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada dalam perdagangan.”. (Dho'if Al Jaami' no. 2434)

Agama Islam memang menggalakkan perniagaan. Bahkan Nabi sallallahu 'alaihi wasallam sendiri pernah berniaga semasa mudanya dan para Sahabat juga ramai yang menceburi bidang ini. Maksudnya juga benar kerana banyak rezeki yang diperoleh dengan perniagaan dan ia mampu menjana kekuatan ekonomi umat Islam. Malah jika difikirkan, kebanyakan bidang pekerjaan seperti penternakan, pertanian, pertukangan dan sebagainya akan berakhir dengan urusan jual beli juga bagi mendapatkan hasil keuntungan.

Dalam QS An-Nisa/ 4 : 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan (perdagangan) yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Kementrian Agama RI 2015 :83)

Kata perniagaan yang berasal dari kata niaga, yang kadang-kadang disebut pula dagang atau perdagangan amat luas maksudnya, segala jual beli, sewa menyewa, import dan ekspor, upah mengupah, dan semua yang menimbulkan peredaran harta benda termasuklah itu dalam bidang niaga.

Allah melarang hamba-hamba-Nya kaum mukminin untuk memakan harta sebagian mereka terhadap sebagian lainnya dgn cara yang batil. Yaitu dengan segala jenis penghasilan yang tak syar'i, seperti berbagai jenis transaksi riba, judi, mencuri, dan lainnya, yang berupa berbagai jenis tindakan penipuan dan kezaliman. Bahkan termasuk pula orang yang memakan hartanya sendiri dengan penuh kesombongan dan kecongkakan.

Ibnu Jarir mengatakan: “Ayat ini mencakup seluruh umat Muhammad. Maknanya adalah: ‘Janganlah sebagian kalian memakan harta sebagian yang lain tanpa hak.’ Termasuk dalam hal ini adalah perjudian, penipuan, menguasai (milik orang lain), mengingkari hak-hak (orang lain), apa-apa yang pemiliknya tak ridha, atau yang diharamkan oleh syariat meskipun pemiliknya ridha.”(M. Quraish Shihab, Tafsir Al – Misbah : 2002)

Penyebutan transaksi perdagangan (bisnis) secara tegas dalam ayat ini menegaskan keutamaan berbisnis atau berdagang. Sementara itu Rasulullah Muhammad SAW memberikan tuntunan, bahwa salah satu cara yang paling baik

dan utama untuk mencukupi kebutuhan hidup adalah lewat hasil pekerjaan dan usaha sendiri.

Hal itu sebagaimana sabda beliau:

عَنْ الْمِقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَ إِنْ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ (أَخْرَجَهُ الْبُخَارِيُّ)

“Dari Miqdam ra. Dari Rasulullah Saw, beliau bersabda: Seseorang yang makan dari hasil usahanya sendiri, itu lebih baik. Sesungguhnya Nabi Daud as makan dari hasil usahanya sendiri.”

Hadits di atas menunjukkan bahwa bekerja atau berusaha merupakan perbuatan yang sangat mulia dalam ajaran Islam. Dalam Islam bekerja bukan sekedar memenuhi kebutuhan sehari-hari tetapi juga untuk memelihara harga diri dan martabat kemanusiaan yang seharusnya dijunjung tinggi. Karenanya dalam Islam bekerja menempati posisi yang teramat mulia. Islam sangat menghargai orang yang bekerja dengan tangannya sendiri.

Buah-buahan merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memegang peranan penting bagi pembangunan pertanian di Indonesia. fungsi buah-buahan sangat penting bagi metabolisme tubuh karena mengandung banyak vitamin dan mineral. buah-buahan biasa disebut dengan komoditas hortikultura musiman. jadi biasanya buah-buahan akan berbuah pada saat musim buah tertentu saja.

Allah berfirman dalam QS Ibrahim/14 : 32 :

اللَّهُ الَّذِي خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَكُمْ ۖ وَسَخَّرَ لَكُمُ الْفُلْكَ لِتَجْرِيَ فِي الْبَحْرِ بِأَمْرِهِ ۖ
وَسَخَّرَ لَكُمُ الْأَنْهَارَ

Terjemahnya : Allah-lah yang telah menciptakan langit dan bumi dan menurunkan air hujan dari langit, kemudian Dia mengeluarkan dengan air hujan itu berbagai buah-buahan menjadi rezki untukmu, dan Dia telah menundukkan bahtera bagimu supaya bahtera itu berlayar di lautan dengan kehendak-Nya, dan Dia telah menundukkan (pula) bagimu sungai-sungai. (Kementrian Agama RI 2015 : 259)

. Di antara nikmat-nikmat Ilahi, air sebagai karunia terpenting yang berperan dalam kehidupan manusia. Sebab-sebab natural berada di dalam perintah Allah Swt. Ia adalah ciptaan Tuhan dan mengikuti kehendakNya. Tidak hanya bumi bahkan bulan dan matahari serta planet angkasa diciptakan untuk memenuhi kebutuhan dan keperluan manusia.

Hanya Allah yang menciptakan langit dan bumi beserta isinya masing-masing, dan menurunkan air yang deras dari awan, untuk mengeluarkan rezeki kalian berupa buah-buahan dari tanaman di kebun dan pepohonan. Hanya Dia juga yang, dengan kehendak-Nya, menundukkan perahu untuk kalian, hingga melaju di lautan, mengangkut harta dan barang dagangan kalian. Hanya Dia yang menundukkan sungai- sungai berair tawar, agar kalian memanfaatkannya untuk minum dan mengairi tanaman. .”(M. Quraish Shihab, Tafsir Al – Misbah : 2002)

Dalam firman Allah QS An-nahl/16 : 11 :

يُنْبِتُ لَكُمْ بِهِ الزَّرْعَ وَالزَّيْتُونَ وَالنَّخِيلَ وَالْأَعْنَابَ وَمِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ ۚ
 إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ

Terjemahnya : Dia menumbuhkan bagi kamu dengan air hujan itu tanam-tanaman; zaitun, korma, anggur dan segala macam buah-buahan. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar ada tanda (kekuasaan Allah) bagi kaum yang memikirkan. (Kementrian Agama RI 2015 : 268)

Sebagaimana disebutkan dalam ayat tersebut, Allah menciptakan berbagai macam buah-buahan tetapi berbeda jenis baik dari segi warna, rasa, bentuk dan bau. Ayat ini juga menjelaskan bahwasanya buah-buahan memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh manusia. Manusia harus merenung dan memikirkan alam sehingga ia bisa menyaksikan bahwa dibalik proses alamiah yang terjadi, ada tangan ghaib Yang Maha berkuasa. Tumbuhnya tanaman dan buah-buahan bukan pekerjaan petani. Semua itu diciptakan untuk manusia dan karena itu manusia harus beramal untuk keridhaan Allah.

Pada akhir ayat Allah SWT menandakan bahwa segala macam nikmat yang diturunkan baik secara langsung ataupun tidak langsung adalah merupakan bukti-bukti kebenaran bahwa sesungguhnya tidak ada Tuhan kecuali Allah. Bukti-bukti itu dapat diketahui oleh orang-orang yang memperhatikan dan memikirkan tanda-tanda kekuasaan Tuhan serta memikirkan hukum-hukum yang berlaku di dalamnya. Bukti-bukti kekuasaan Tuhan yang terdapat di kolong langit ini cukup memberikan kepuasan pada orang yang benar-benar memperhatikan kekuasaan Nya dan cukup kuat untuk mempercayai keesaan Nya. Sebagai contoh misalnya orang yang memperhatikan biji-bijian, baik biji tunggal ataupun yang berkeping dua, yang terletak di permukaan tanah yang dibasahi oleh embun, lama kelamaan

merkahlah biji itu dan keluarlah akarnya menembus permukaan bumi. Kemudian tumbuh batang dan dedaunan. Dan kemudian berkembang menjadi besar berbunga dan berbuah. Satu hal yang menarik perhatian ialah biji-bijian yang hampir sama menghasilkan tumbuh-tumbuhan yang beraneka ragam dan menghasilkan buah-buahan yang bermacam-macam bentuk warna dan rasanya. Orang yang demikian tentunya akan melihat bahwa pencipta dari segala macam tumbuh-tumbuhan itu ialah Zat Yang Maha Sempurna yang tidak bisa disaingi oleh zat-zat yang lain.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat mendapatkan dasar atau landasan dari al-quran dan hadis yang dapat secara langsung diaplikasikan dalam kehidupan manusia khususnya pedagang buah-buahan untuk meningkatkan taraf kehidupannya masa kini dan masa yang akan datang.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. *Jenis Penelitian*

Dalam melakukan penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan berdasarkan rumusan masalah adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian nonmatematis dengan menghasilkan data-data dari hasil temuan berupa pengamatan, survey, wawancara, maupun studi pustaka berupa data-data tertulis atau lisan dari orang-orang yang diamati. Penelitian ini mengumpulkan data dan mendeskriptifkan peluang usaha masyarakat di daerah penelitian yang terjadi di lokasi penelitian.

B. *Lokasi Penelitian*

Secara administratif lokasi Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Kecamatan Panakkukang salah satu wilayah di Kota Makassar yang merupakan pusat kegiatan masyarakat dan memiliki jumlah pedagang buah yang terhitung banyak khususnya pedagang kaki lima.

Pemilihan lokasi penelitian ini atas pertimbangan kondisi nyata dari lokasi penelitian sebagai berikut ini :

- a. Kecamatan Panakkukang adalah salah satu tempat dimana sebagian masyarakat kota Makassar melakukan kegiatan.
- b. Terdapat beberapa toko maupun pedagang kaki lima di Kecamatan Panakkukang yang menjual buah-buahan.

C. Jenis dan Sumber Data

Ada dua jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, yakni berupa data sekunder dan data primer.

1. Data Primer merupakan data yang diperoleh dari hasil penelitian langsung di lapangan yaitu di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
2. Data Sekunder merupakan data-data yang diperoleh dari kantor instansi atau lembaga lembaga yang terkait serta data dari hasil penelitian sebelumnya yang sifatnya merupakan data baku. Adapun data-data sekunder tersebut berupa:
 - a. Data kondisi fisik wilayah studi yang mencakup data geografis.
 - b. Data kependudukan dengan spesifikasi data berupa jumlah penduduk, kepadatan penduduk dan penyebaran penduduk.
 - c. Data jumlah pedagang buah-buahan

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan unit dalam atau individu/perorangan atau kelompok dalam ruang lingkup yang akan diteliti. Populasi dalam penelitian ini adalah Seluruh pedagang buah-buahan di Kecamatan Panakkukang. Data hasil survey lokasi, terdapat ada 37 gerai pedagang buah di Kecamatan Panakkukang.

2. Sampel

Sampel adalah objek-objek atau bagian dari populasi yang akan diteliti dan dimanfaatkan untuk memperoleh gambaran mengenai karakter populasi. (Yunus Hadi Sabari, 2010)

Pengambilan sampel dalam penelitian ini didasarkan pada metode *Nonprobability Sampling* yang merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap anggota populasi. salah satu teknik sampel dalam *Nonprobability Sampling* adalah *Sampling Jenuh* yang dimana teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. hal ini dilakukan karena populasi relatif kecil yaitu sebanyak 37 gerai pedagang buah.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, maka dilakukan suatu teknik pengumpulan data. Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi Lapangan.

Observasi lapangan dilakukan untuk memperoleh data yang lebih akurat dan sekaligus membandingkan atau mencocokkan data dari instansi terkait dengan data yang sebenarnya di lapangan. Adapun lokasi dilakukannya penelitian adalah di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

2. Wawancara

Wawancara bebas dilakukan pada waktu peninjauan lapangan (survey), dimana peneliti menginventarisi masukan yang didapatkan di lapangan. Pertanyaan yang diajukan dalam wawancara mengacu pada variabel yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan kuisioner.

3. Studi Pustaka

Dokumentasi dilakukan untuk meperoleh bukti yang akurat dari pencatatan sumber-sumber informasi. Dokumentasi bisa menjadi penolong saat terjadi suatu masalah, dokumentasi akan menjadi referensi untuk memandu kita dalam melakukan atau mencari penyelesaian suatu masalah. Selain itu, dokumentasi juga memegang peran yang sangat penting dalam suatu kegiatan.

F. Teknik Analisis

Metode pendekatan analisis yang dipakai dalam studi ini dibagi menjadi dua jenis pendekatan yaitu:

1. Analisis deskriptif kualitatif

Penelitian deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang termasuk dalam jenis penelitian kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah mengungkap fakta, keadaan, fenomena, variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berjalan dan menyuguhkan apa adanya.

Metode analisis dengan cara melihat keadaan obyek penelitian melalui uraian, pengertian atau penjelasan terhadap analisis yang bersifat terukur maupun tidak terukur dan bertujuan mengklasifikasikan dan menyajikan data dalam bentuk table, penguraian dan gambar.

Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif searah dengan rumusan masalah. Hal ini disebabkan tujuan dari penelitian ini akan menjawab pertanyaan yang sebelumnya dikemukakan oleh rumusan masalah. Dalam studi ini, analisis deskriptif dimaksudkan untuk mengetahui peluang usaha Masyarakat.

2. Analisis SWOT

Analisis ini digunakan untuk merumuskan strategi dalam menganalisis kawasan tersebut yang terdiri dari identifikasi aspek kekuatan (*Strength*), aspek kelemahan (*Weakness*), aspek peluang (*opportunity*) aspek tantangan (*thereats*), analisis ini secara logika dapat memaksimalkan kekuatan untuk mengungkap peluang secara bersamaan, mampu meminimalkan kelemahan dan menghadapi ancaman, yakni menyusun beberapa alternatif sasaran strategi, disini mencari titik temu antara faktor strategi dalam lingkungan internal dan yang terdapat dalam lingkungan eksternal, sambil mencari hubungannya dengan misi, tujuan dan sasaran.

Analisis ini dimaksudkan untuk mengidentifikasi faktor internal maupun faktor eksternal yang antara lain :

- a. Kekuatan atau keunggulan (*Strength*) adalah faktor internal sebagai pendorong untuk mencapai tujuan pengembangan peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
- b. Kelemahan (*Weakness*) adalah mengidentifikasi faktor internal yang akan berpengaruh terhadap pencapaian tujuan pengembangan peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
- c. Memanfaatkan peluang atau kesempatan (*Oppurtunity*) adalah faktor eksternal yang mendukung untuk mencapai tujuan pengembangan peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
- d. Ancaman (*Threats*) adalah mengidentifikasi faktor eksternal yang akan menjadi ancaman terhadap pencapaian tujuan pengembangan peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Semua faktor tentang kekuatan dan kelemahan dapat dijabarkan secara matriks sebagai berikut :

E K S T E R N A L	INTERNAL		
	STRENGTH (Kekuatan) Uraian Daftar Kekuatan		WEAKNESSES (Kelemahan) Uraian Daftar Kelemahan
	Opportunities (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
	DAFTAR PELUANG	Gunakan Strength Untuk Mendapatkan Opportunities	Tanggulangi Weaknesses Dengan Menggunakan Opportunities
	Threats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
	Uraian Daftar Ancaman /Tantangan	Gunakan Strength Untuk Menghindari Threats	Minimalkan Weaknesses Dan Hindari Threats

Dalam penelitian ini, analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats) yang berguna sebagai alat formulasi strategi pengembangan agribisnis nanas. Dari hasil analisa faktor internal dan eksternal di lingkungan sentra agribisnis nanas di Kediri sehingga menghasilkan perumusan peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh petani nanas di masa yang akan datang. Di sisi lain bahwa hasil analisis lingkungan eksternal digunakan untuk melakukan introspeksi terhadap kekuatan dan kelemahan petani nanas. Analisis SWOT dilakukan melalui proses pemikiran logis dengan memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun bersama itu pula bisa meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Analisa SWOT merupakan penelitian deskriptif tentang hubungan atau interaksi antara unsur internal dan unsur eksternal. Dengan

dilakukan analisis lingkungan internal dan eksternal ini akan dapat diketahui kelebihan dan kekurangan yang ada dalam peluang usaha pengemkomoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang. Dengan adanya hasil analisa lingkungan internal dan lingkungan eksternal dapat dirumuskan berbagai kemungkinan alternatif strategi, yaitu

1. Strategi SO (*Strenghts –Opportunities*)

Adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang

2. Strategi WO (*Weaknesses –Opportunities*)

Adalah strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang

3. Strategi ST (*Strenghts – Threats*)

Adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman

4. Strategi WT (*Weaknesses – Threats*)

Adalah strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman keempat strategi yang telah dirumuskan diatas dikaji ulang untuk menentukan strategi yang sangat menguntungkan bagi pedagang buah yang pada akhirnya dapat digunakan untuk suatu rencana strategi yang efektif, efisien dan berkelanjutan.

G. Variabel Penelitian

Variabel dapat diartikan ciri dari individu, objek, gejala, peristiwa yang dapat diukur secara kuantitatif ataupun kualitatif. Variabel

dipakai dalam proses identifikasi, ditentukan berdasarkan kajian teori yang dipakai. Semakin sederhana suatu rancangan penelitian semakin sedikit variabel penelitian yang digunakan.

1. Adapun variabel yang terkait dalam rumusan masalah pertama yaitupeluang usaha yang menggunakan analisis deskriptif kualitatif antara lain:

- a. Lokasi
- b. Sumber Buah
- c. Modal yang tersedia

2. Adapun variabel yang terkait dalam rumusan masalah kedua yaitu strategi pengembangan yang menggunakan analisis SWOT antara lain :

a. Faktor internal

1). Kekuatan (*Strengths*)

- a) Lokasi yang cukup strategis untuk melakukan peluang usaha
- b) Kebutuhan buah harian
- c) Pendapatan hasil berdagang

2). Kelemahan (*Weaknesses*)

- a) Ketersediaan buah ada yang bersifat tahunan dan ada juga bersifat musiman
- b) Persaingan antar pedagang
- c) Tempat berjualan kurang memadai

b. Faktor eksternal

1). Peluang (*Opportunities*)

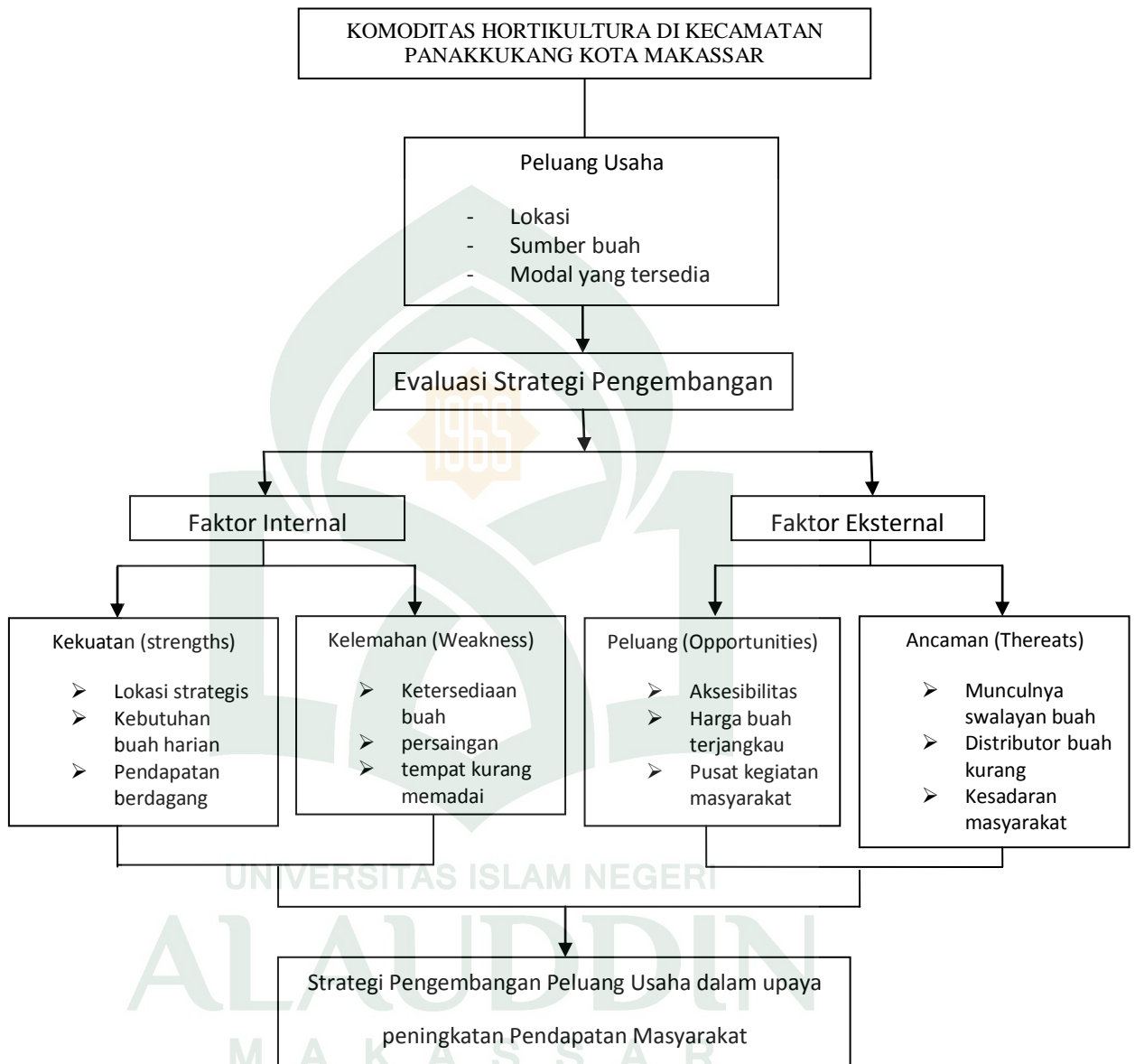
- a) Aksesibilitas
- b) Harga buah
- c) Pusat kegiatan masyarakat

2.) Ancaman (*Thereats*)

- a) Munculnya swalayan-swalayan buah
- b) Distributor buah masih kurang
- c) Kesadaran masyarakat akan gizi buah masih kurang.



H. Kerangka Pikir



Gambar 3.1 Kerangka Pikir

I. Defenisi Operasional

1. Peluang Usaha adalah sesuatu yang sangat penting karena adanya peluang tentunya ada kesempatan untuk mencapainya dengan memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki. Peluang usaha yang telah di ambil tentu akan memiliki konsekuensi bagi pengambil keputusan. jika berhasil dapat dikatakan mendapat keuntungan, namun jika gagal maka itu bagian dari resiko yang harus di hadapi.
2. Komoditas adalah sesuatu benda nyata yang relatif mudah diperdagangkan, dapat diserahkan secara fisik, dapat disimpan untuk suatu jangka waktu tertentu dan dapat dipertukarkan dengan produk lainnya dengan jenis yang sama, yang biasanya dapat dibeli atau dijual oleh investor melalui bursa berjangka.
3. Komoditas Hortikultura adalah kelompok komoditas yang terdiri dari buah-buahan,sayuran,bunga,tanaman hias dan biofarmaka.Hortikultura merupakan salah satu sub sektor dalam sektor pertanian yang berpotensi untuk dikembangkan karena memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi.
4. Buah-buahan adalah salah satu komoditas hortikultura yang memegang peranan penting bagi pembangunan pertanian di Indonesia.fungsi buah-buahan sangat penting bagi metabolisme tubuh karena mengandung banyak vitamin dan mineral. Buah-buahan dalam penelitian ini adalah barang yang akan dijual oleh pedagang buah.

5. Lokasi strategis adalah lokasi yang menguntungkan bagi pedagang buah untuk berdagang, pengaruhnya terhadap keberadaan berbagai macam usaha/kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial.
6. Sumber buah adalah asal terdapatnya buah-buahan yang akan dijual oleh pedagang buah.
7. Kebutuhan buah adalah keinginan masyarakat untuk memiliki atau menikmati buah-buahan.
8. Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh pedagang buah atas prestasi berdagangnya selama satu periode tertentu.baik harian,mingguan maupun bulanan.
9. Ketersediaan buah adalah kesiapan buah yang akan digunakan dalam waktu yang sudah ditentukan.
10. Persaingan adalah suatu proses sosial di mana pedagang buah satu dengan pedagang yang lainnya berusaha mengalahkan pedagang lain tanpa menggunakan ancaman atau kekerasan.
11. Tempat berdagang adalah sesuatu yang dipakai untuk melakukan usaha, dalam hal ini usaha berdagang buah.
12. Aksesibilitas adalah derajat kemudahan dicapai oleh orang, terhadap suatu objek, pelayanan ataupun lingkungan. Kemudahan akses tersebut diimplementasikan pada bangunan gedung, lingkungan dan fasilitas umum lainnya.

13. Harga adalah nilai tukar suatu barang yang di nilai dengan uang,dalam hal ini adalah buah-buahan. Harga buah juga sangat berpengaruh pada laku tidaknya dagangan pedagang buah.
14. Pusat kegiatan adalah wilayah atau kawasan yang padat akan masyarakat yang melakukan aktivitas.
15. Swalayan buah adalah tempat penjualan buah dengan fasilitas yang memadai dan ketersediaan buahnya berasal dari dalam maupun luar negeri.
16. Distributor buah adalah penyalur produk buah-buahan dari petani langsung ataupun yang lainnya kepada pedagang buah-buahan
17. Pedagang buah adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan buah yang tidak diproduksi sendiri ataupun dari distributor buah.
18. Pedagang Kaki Lima adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pingir-pingir jalan umum, dan lain sebagainya.
19. Analisis SWOT digunakan pada penelitian ini untuk mengetahui strategi dan alternatif strategi dalam mengembangkan peluang usaha komoditas hortikultura untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Wilayah Kota Makassar

Kota Makassar merupakan salah satu pembagian wilayah administratif Provinsi Sulawesi Selatan. Secara geografis, letak Kota Makassar berada pada 119°24'17'38" BT dan 5°8'6'19" LS dengan luas wilayah $\pm 175,77 \text{ Km}^2$. Adapun batas-batas wilayah administrasi Kota Makassar yakni dapat dilihat sebagai berikut:

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Maros
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Gowa
- c. Sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Maros
- d. Sebelah barat berbatasan dengan Selat Makassar

Dalam tinjauan pembagian daerah administratif, wilayah Kota Makassar terdiri atas empat belas kecamatan yakni Kecamatan Mariso, Kecamatan Mamajang, Kecamatan Tamalate, Kecamatan Rappocini, Kecamatan Makassar, Kecamatan Ujung Pandang, Kecamatan Wajo, Kecamatan Bontoala, Kecamatan Ujung Tanah, Kecamatan Tallo, Kecamatan Panakkukang, Kecamatan Manggala, Kecamatan Biringkanaya dan Kecamatan Tamalanrea. Untuk lebih jelasnya pembagian daerah administratif wilayah Kota Makassar beserta luasnya dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut :

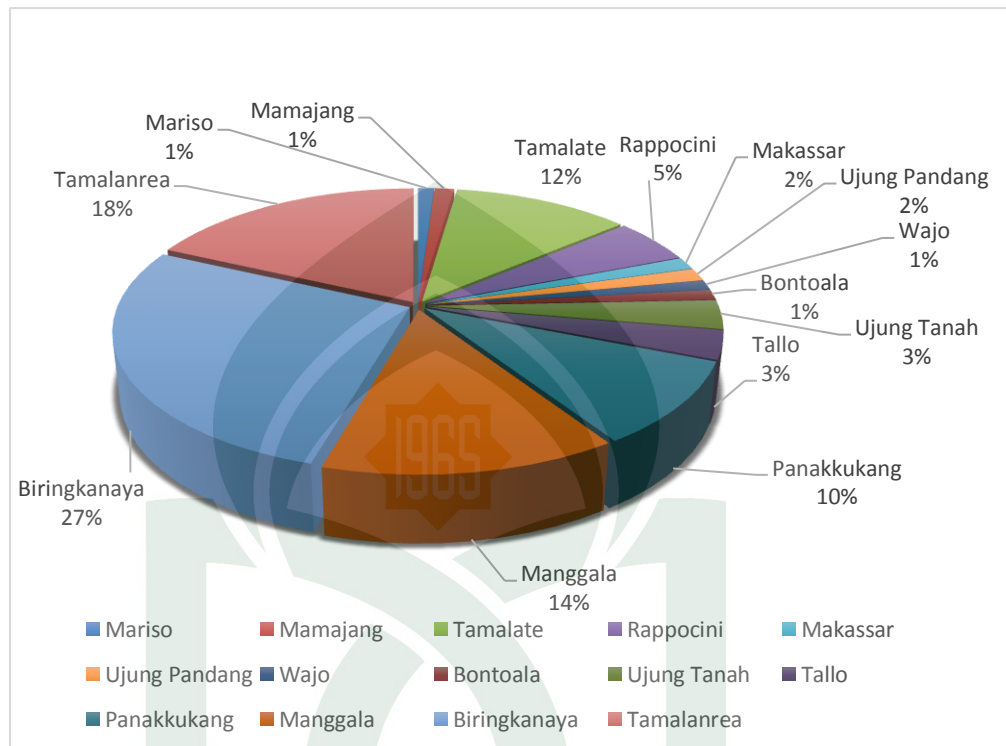
Tabel 4.1

Luas Wilayah Menurut Kecamatan di Kota Makassar tahun 2016

Kode Wilayah	Kecamatan	Luas (km ²)	Persentase terhadap Luas Kota Makassar
1	Mariso	1,82	1,04
2	Mamajang	2,25	1,28
3	Tamalate	20,21	11,50
4	Rappocini	9,23	5,25
5	Makassar	2,52	1,43
6	Ujung Pandang	2,63	1,50
7	Wajo	1,99	1,13
8	Bontoala	2,10	1,19
9	Ujung Tanah	5,94	3,38
10	Tallo	5,83	3,32
11	Panakkukang	17,05	9,70
12	Manggala	24,14	13,73
13	Biringkanaya	48,22	27,43
14	Tamalanrea	31,84	18,12
Total		175,77	100,00

Sumber: Makassar dalam Angka 2015

Diagram 4.1
Luas Wilayah dan Persentase terhadap
Luas Wilayah menurut Kecamatan di Kota Makassar tahun 2016



Sumber: Makassar dalam Angka 2015

Berdasarkan tabel dan diagram diatas, bahwa Kecamatan Biringkanaya merupakan Kecamatan terluas di Kota Makassar yaitu 48,22 km² atau 13,73 % dari luas Kota Makassar. Sedangkan Kecamatan Wajo termasuk kecamatan yang memiliki luas wilayah terendah yaitu 1,99 km² atau 1,13 % dari luas keseluruhan Kota makassar.

Kota Makassar merupakan ibukota dari Sulawesi Selatan yang memiliki luas wilayah 199,26 km² merupakan kota terbesar kelima di Indonesia yang mempunyai jumlah penduduk sebanyak 1,8 juta/jiwa. Pada tahun 2015 Produksi buah-buahan di Kota Makassar sebanyak 4.129,1 ton dan jumlah konsumsi buah-buahan sebanyak 54.418,72 ton (Statistik

Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan 2014). Jika dilihat dari data, jumlah produksi lebih sedikit dibanding jumlah konsumsi masyarakat di Kota Makassar, hal ini dikarenakan jumlah penduduk di Kota Makassar meningkat tiap tahunnya yang membutuhkan asupan gizi akan buah-buahan.

Melihat banyaknya kebutuhan konsumsi buah-buahan, permintaan buah-buahan di Kota Makassar, usaha berdagang buah-buahan memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan.

B. *Gambaran Umum Wilayah Kecamatan Panakkukang*

Kecamatan Panakkukang merupakan salah satu dari 14 kecamatan di Kota Makassar yang terletak ditengah-tengah kota dan merupakan pusat pemerintahan Provinsi Sulawesi Selatan. Kecamatan Panakkukang memiliki batas-batas wilayah administrasi sebagai berikut:

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Tallo
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Tamalanrea
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Rappocini
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Makassar

Kecamatan Panakkukang terdiri dari 11 Kelurahan dengan luas wilayah 17,05 km² dan merupakan daerah bukan pantai. Potensi penggunaan lahan di sektor pertanian sangat kecil hanya sekitar 16 ha dan potensi perikanan darat tidak ada. Penggunaan lahan di kecamatan ini lebih diarahkan pada perkantoran dan pemukiman.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

Tabel 4.2

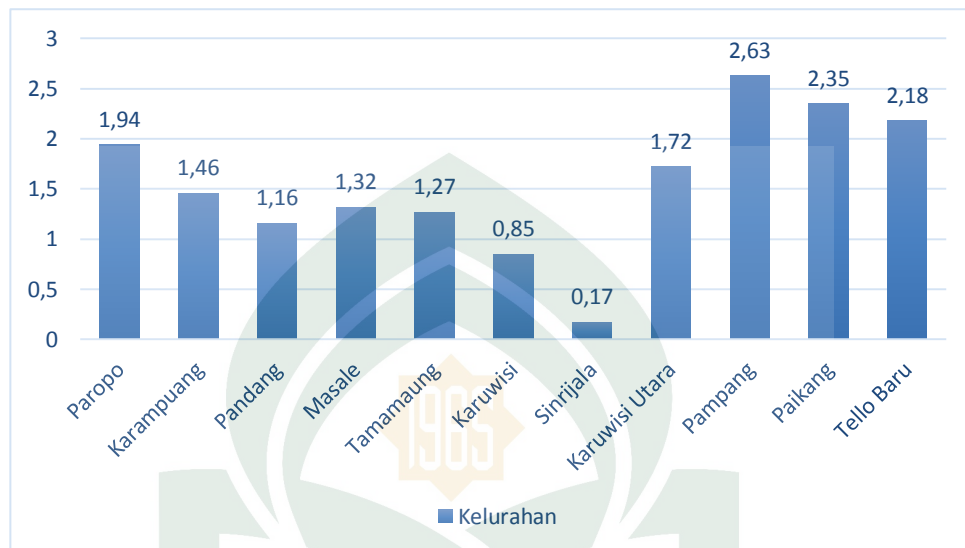
Luas Wilayah Menurut Kelurahan di Kecamatan Panakkukang tahun 2016

Kode Wilayah	Kelurahan	Luas (km ²)	Persentase terhadap Luas Kecamatan
1	Paropo	1,94	11,38
2	Karampuang	1,46	8,56
3	Pandang	1,16	6,80
4	Masale	1,32	7,74
5	Tamamaung	1,27	7,45
6	Karuwisi	0,85	4,99
7	Sinrijala	0,17	1,00
8	Karuwisi Utara	1,72	10,09
9	Pampang	2,63	15,43
10	Paikang	2,35	13,78
11	Tello Baru	2,18	12,79
Total		17,05	100,00

Sumber: Kecamatan Panakkukang Dalam Angka 2015

Diagram 4.2

Luas Wilayah dan Persentase terhadap Luas Wilayah
Menurut Kelurahan di Kecamatan Panakkukang tahun 2016



Sumber: Makassar dalam Angka 2015

Berdasarkan tabel dan diagram diatas, dijelaskan bahwa Kelurahan Sinrijala merupakan kelurahan yang memiliki luas wilayah paling kecil yaitu 0,17 km² dengan persentase 1% dari luas Kecamatan Panakkukang, sedangkan Kelurahan Pampang merupakan wilayah paling luas diantara kelurahan yang ada di Kecamatan Panakkukang dengan luas wilayah 2,63 km² atau 15,43% dari luas wilayah Kecamatan Panakkukang.

Dalam kurung waktu 1 tahun jumlah penduduk Kecamatan Panakkukang mengalami perlambatan sekitar 0,29%, dimana penduduk pada tahun 2015 berjumlah 142.729 jiwa, sedangkan penduduk pada tahun 2016 berjumlah 142.308 jiwa.

Kecamatan Panakkukang dengan 11 kelurahan memiliki kepadatan penduduk masing-masing berdasarkan luas daerah 115.287

jiwa/km² dan 142.308 jiwa jumlah penduduk masing-masing. Untuk lebih mengetahui jumlah dan kepadatan penduduk di setiap kelurahan yang ada di Kecamatan Panakkukang, perhatikan tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.3

Jumlah Penduduk dan Kepadatan Penduduk di
Kecamatan Panakkukang Kota Makassar tahun 2016

Kode Wilayah	Kelurahan	Luas (km ²)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Kepadatan Penduduk (jiwa/km ²)
1	Paropo	1,94	16.065	8.281
2	Karampuang	1,46	10.556	7.230
3	Pandang	1,16	10.793	9.304
4	Masale	1,32	11.015	8.345
5	Tamamaung	1,27	26.824	21.121
6	Karuwisi	0,85	10.775	12.676
7	Sinrijala	0,17	4.406	25.918
8	Karuwisi Utara	1,72	8.159	4.744
9	Pampang	2,63	16.809	6.391
10	Paikang	2,35	15.836	6.739
11	Tello Baru	2,18	11.070	5.078
Total		17,05	142.308	115.827

Sumber: Kecamatan Panakkukang Dalam Angka 2015

Berdasarkan tabel diatas, dijelaskan bahwa jumlah penduduk terbanyak terdapat di Kelurahan Tamamaung yaitu sebanyak 26.824 jiwa dengan kepadatan penduduk 21.121 jiwa/km² sedangkan Kelurahan Sinrijala memiliki jumlah penduduk terendah yaitu 4.406 jiwa dengan kepadatan penduduk sebanyak 25.918 jiwa/km².

Untuk Kecamatan Panakkukang, berdasarkan hasil survei lapangan, terdapat 37 gerai pedagang buah-buahan yang tersebar di beberapa titik di Kecamatan Panakkukang. Melihat jumlah konsumsi buah Makassar yang cukup tinggi, perlu kiranya untuk dikembangkan strategi peluang usaha sebagai salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan masyarakat., karena peluang usaha buah-buahan yang ada di toko maupun pedagang kaki lima memiliki prospek usaha yang menguntungkan, apalagi pada musim-musim buah tertentu.

C. Karaktersistik Responden Penelitian

Sampel penelitian ditetapkan secara proporsional random sampling, yaitu sample diambil dengan acak sebesar 10 % dari seluruh populasi berdasarkan proporsi kategori jarak dari TPA (Sudjana, 1992), sehingga jumlah sample yang diteliti adalah sebanyak 112,1 atau 112 orang.

Karakteristik responden merupakan gambaran secara umum tentang keadaan responden yang meliputi umur dan lama berdagang buah-buahan. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedagang buah-buahan yang ada di Kecamatan Panakkukang. Adapun identitas responden adalah sebagai berikut :

1. Umur Responden

Umur responden merupakan salah satu hal yang penting untuk pertimbangan penelitian dalam menentukan responden. Umur responden dalam penelitian ini sangat beragam, mulai dari umur 20-55 tahun, seperti yang disajikan dalam tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.4.

Distribusi Frekuensi Umur Responden tahun 2016

No	Umur Responden	Frekuensi	Presentase
1	20-30	11	29,7
2	31-40	18	48,6
3	41-50	5	13,5
4	51-55	3	8,2
Jumlah		37	100

Sumber : Hasil Analisis 2016

Berdasarkan tabel diatas, dijelaskan bahwa frekuensi umur 31-40 tahun memiliki jumlah paling banyak yaitu sebanyak 18 responden atau 48,6 % sedangkan jumlah responden berdasarkan umur yang paling sedikit adalah umur 51-55 tahun yaitu sebanyak 3 responden atau 8,2 %.

2. Jenis Kelamin Responden

Jumlah responden berdasarkan jenis kelaminnya, sebagai berikut dapat dilihat pada tabel 4.5.

Tabel 4.5

Distribusi Frekuensi Jenis Kelamin Responden tahun 2016

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
1	Laki-Laki	23	62,2
2	Perempuan	14	37,8
Jumlah		37	100

Sumber : Hasil Analisis 2016

Berdasarkan tabel 4.16 diatas, jumlah responden dengan jenis kelamin laki-laki lebih banyak yaitu sebanyak 23 orang sedangkan responden dengan jenis kelamin perempuan adalah sebanyak 14 orang.

3. Pendidikan Terakhir Responden

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan tingkat pendidikan adalah jenjang pendidikan terakhir sekolah yang ditempuh oleh pedagang, dapat dilihat pada tabel 4. 6.

Tabel 4. 6

Distribusi Frekuensi Pendidikan Terakhir Responden tahun 2016

No	Pendidikan terakhir	Frekuensi	presentase
1.	SD	7	18,9
2.	SMP	11	29,8
3.	SMA	17	45,9
4.	Perguruan Tinggi	2	5,4
Jumlah		37	100

Sumber : Hasil Analisis 2016

4. Lama Berdagang responden

Pengalaman merupakan salah satu faktor penunjang keberhasilan suatu usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang buah yang jadi responden, maka sebaran pengalaman berdagang antara 5-10 tahun, antara 11-15 tahun, dan diatas 16 tahun. (Tabel 4.7)

Tabel 4.7.

Distribusi Frekuensi Lama Berdagang Buah Responden tahun 2016

No	Lama Berdagang (tahun)	Frekuensi	Presentase (%)
1	5- 10	23	62,2
2	11-15	9	24,3
3	>16	5	13,5
Jumlah		37	100

Sumber : Hasil Analisis 2016

Lama berdagang buah merupakan lamanya pedagang berjualan buah. Dimana lama presentase berdagang untuk pedagang buah tersbesar yaitu berdagang 5-10 tahun sebesar 62,2 persen atau sebanyak 23 pedagang. Sedangkan preentase terkecil adalah 16 tahun ke atas sebesar 13,5 persen atau sebanyak 5 pedagang buah.

Sebagian besar pedagang melakukan peluang usaha berdagang buah-buahan bukan karena turun menurun tetapi karena dorongan dari pihak keluarga ataupun petani untuk melakukan usaha buah-buahan karena melihat kesuksesan pedagang buah lainnya dan meningkatnya kebutuhan buah-buahan pada masyarakat. Dengan peluang usaha ini, pedagang dapat meningkatkan pendapatan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari.

D. Identifikasi Variabel Penelitian

1. Lokasi yang Strategis

Lokasi bisa mempengaruhi perkembangan dari peluang usaha buah-buahan yang akan di jalankan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, pedagang buah banyak tersebar di jalan-jalan yang ada di Kecamatan Panakkukang. Berikut sebaran lokasi pedagang buah di Kecamatan Panakkukang dapat dilihat pada tabel 4. 8.

Tabel 4.8.

Sebaran lokasi pedagang buah di Kecamatan Panakkukang tahun 2016

No	Nama Jalan	Jumlah Pedagang
1	A.P. Pettarani	8
2	A.P. Pettarani III	1
3	Maccini Raya	3
4	Urip Sumoharjo	6
5	Sukaria I	2
6	Sukaria Raya	2
7	Sejiwa	2
8	Racing Center	2
9	Komp. UMI II	6
10	Pengayoman	1
11	Adhyaksa Baru	2
12	Komp. CV. Dewi	2
Jumlah		37

Sumber : Survey Lapangan 2016

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa di kecamatan Panakkukang khususnya di jalan A.P Pettarani terdapat lebih banyak pedagang buah

dibandingkan jalan lainnya. Dikutip dari hasil wawancara dengan pedagang buah.

“ saya memilih lokasi di jalan A.P. Pettarani agar masyarakat lebih mudah mendapatkan apalagi di jalan sini itu banyak dilalui oleh masyarakat jadi itu kenapa saya lebih memilih jalan A.P.Pettarani dibanding jalan-jalan lain untuk berdagang” (Sumber : Wawancara 11 Desember 2016)

“ saya berjualan disini karena jauh dari swalayan yang juga menjual buah dan juga jauh dari pedagang buah lainnya. Setidaknya kurang saingan dan saya rasa cukup strategis saya berjualan disini” (Sumber : Wawancara 11 Desember 2016)

Pengaruh positif variabel lokasi terhadap pendapatan pedagang dalam penelitian ini dimana lokasi penjual sangat berpengaruh terhadap jumlah konsumen yang dapat digarapnya. Sehingga lokasi berjualan berkaitan erat dengan ketertarikan para pembeli untuk membeli dagangannya dan akan berpengaruh terhadap pendapatan dari pedagang tersebut.

2. Sumber Buah

Untuk menjalankan peluang usaha buah-buahan yang harus dipersiapkan adalah bagaimana mencari sumber buah yang akan dijual nanti dengan kualitas yang berkualitas dan memiliki harga yang terjangkau karena salah satu minat masyarakat untuk membeli buah-buahan adalah harga buah yang cukup terjangkau dengan kualitas yang bagus.

Dari segi sumber buah-buahan, Melihat dari banyaknya kebutuhan konsumsi buah-buahan, permintaan buah-buahan di Kota Makassar, usaha berdagang buah-buahan memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan. Untuk Kecamatan Panakkukang, berdasarkan hasil survei lapangan, terdapat 37 gerai pedagang buah-buahan yang tersebar di beberapa titik di Kecamatan Panakkukang. Melihat jumlah konsumsi buah Makassar yang cukup tinggi, perlu kiranya untuk dikembangkan strategi peluang usaha sebagai salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.

Untuk mempertahankan kualitas dan juga produksi dari buah itu sendiri, pedagang buah mempunyai distributor buah yang dimana biasanya mereka ambil dari petani buahnya langsung atau dari luar sulawesi sesuai dengan jenis buah yang ingin di jual. Berikut tabel 4.9.

Tabel 4.9.

Sumber buah berdasarkan jenis buah di Kecamatan Panakkukang
Kota Makassar Tahun 2016

Nama buah	Sumber buah	
	Sulawesi	Luar sulawesi
Mangga	√	
Pisang	√	
Pepaya	√	
Nangka	√	
Kelapa	√	
Naga		√
Apel		√
Jeruk	√	
Anggur		√
Rambutan	√	
Durian	√	
Delima		√

Sumber: Hasil Analisis 2016

Dari tabel diatas diketahui ada beberapa buah yang didapatkan pedagang buah dari luar sulawesi, yaitu buah naga, apel, anggur, delima dll. Hal ini terjadi karena buah-buahan tersebut masih sulit didapatkan dan harganya masih cukup mahal untuk pedagang buah. Seperti yang diucapkan salah satu pedagang buah di Kecamatan Panakkukang.

“ masih susah didapat buah naga kalo di sulawesi makanya saya biasanya ambil dari luar sulawesi dan sekarang saya punya distributor buah di Kalimantan. Kalaupun ada yang tawarkan buah naga dari dalam sulawesi saya berpikir juga untuk ambil karena harganya beda jauh dari distributor saya dari kalimantan walaupun saya harus bayar biaya kirimnya tapi alhamdulillah adaji untung saya dapat “ (Sumber : Wawancara 11 Desember 2016)

Pedagang buah mudah mendapatkan buah-buahan yang akan dijual karena beberapa dari pedagang tersebut sudah memiliki distributor buah yang berasal dari petani buah itu sendiri tanpa harus dibayar di awal. Biasanya setelah buah tersebut laku barulah pedagang buah membayar kepada distributor tersebut, inilah alasan pedagang lebih memilih untuk berjualan buah-buahan. Walaupun ada buah-buahan yang sifatnya tahunan tapi itu tidak menjadi halangan untuk berjualan karena kebutuhan masyarakat akan buah itu sangat tinggi tiap harinya.

3. Modal yang tersedia

Setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan meningkatkan keuntungan sehingga pendapatan dapat meningkat. Berikut adalah tabel modal usaha pedagang buah.

Tabel 4.10.

Modal Usaha Pedagang Buah di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar

No	Modal Usaha	Frekuensi	Presentase
1	>500. 000	3	8,1
2	500.000 – 1.000.000	8	21,6
3	1.000.000 – 2.500.000	10	27,1
4	2.500.000 – 5.000.000	12	32,4
5	<5.000.000	4	10,8
Jumlah		37	100

Sumber : Hasil Analisis 2016

Faktor modal adalah faktor yang mempengaruhi dalam melakukan usaha berdagang buah karena semakin banyak modal yang dimiliki pedagang maka akan semakin besar juga pendapatannya. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa modal pedagang buah untuk berdagang paling banyak antara Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 12 orang dengan presentase 32,4%.

Dalam penelitian ini modal pedagang bersumber dari modal sendiri dan modal pinjaman. Modal pedagang paling banyak berasal dari modal sendiri, tambahan modal dari pinjaman terbentur dari kemampuan pedagang

yang tidak dapat memenuhi syarat pinjaman seperti adanya jaminan yang harus pedagang berikan untuk mendapatkan pinjaman baik bank, koperasi maupun lembaga keuangan lainnya.

Pengaruh positif variabel modal terhadap usaha berdagang buah dalam penelitian ini dimana faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang diantaranya ada kondisi dan kemampuan pedagang, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi dan faktor lain yang mampu mempengaruhi pendapatan pedagang.

E. Analisis Aksesibilitas Lokasi Penelitian

Pada suatu wilayah, letak geografis dan administrasi juga akan sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan pembangunan pada wilayah tersebut, baik pengaruh internal dari wilayah tersebut maupun pengaruh dari wilayah sekitarnya.

Letak strategis suatu wilayah merupakan hal yang sangat penting dan berpengaruh terhadap perkembangan serta pembangunan di suatu wilayah atau daerah tertentu, khususnya kawasan perdagangan. Pada umumnya masyarakat suatu kota (kecil atau besar) akan berbelanja ditempat yang terdekat jika barang yang diinginkan masih ditawarkan. Barang-barang tersebut lebih banyak bersifat untuk konsumen sehari-hari yang bisa dibeli tanpa harus banyak melakukan pertimbangan. Disisi lain pedagang tidak akan menjual barangnya pada pusat-pusat yang kecil jika barang tersebut tidak banyak diminati oleh masyarakat atau jika masyarakat harus

mempertimbangkan dengan lebih teliti barang yang akan dibelinya (*Christaller dalam Harstorn, 1992*).

Kecamatan Panakkukang yang secara administratif berada pada kawasan pusat kota Makassar dan merupakan kawasan pusat pelayanan bagi masyarakat Kota Makassar. Dengan posisi ini, Kecamatan Panakkukang memiliki aksesibilitas yang baik dalam menjangkau fungsi-fungsi pelayanan yang ada di Kota Makassar

Salah satu yang menandai tingkat aksesibilitas pada lokasi penelitian cukup baik adalah di Kecamatan Panakkukang ini dilalui oleh jalan Jl. A. P. Pettarani merupakan salah satu pusat pergerakan di Makassar atau zona bisnis. Dengan adanya jalan ini, Kecamatan Panakkukang memiliki Posisi yang baik untuk aktifitas Perdagangan dan Transportasi. Sehingga, dengan dikembangkannya aktivitas perdagangan dan transportasi, maka hal ini juga akan berdampak terhadap perkembangan Kecamatan Panakkukang itu sendiri.

Ditinjau dari aksesibilitas Kecamatan Panakkukang berpotensi untuk dikembangkan sebagai lahan pemukiman dan Kawasan Industri serta pengembangan perdagangan dan jasa karena Kecamatan Panakkukang memiliki letak yang cukup strategis dengan pusat Industri. Hal ini tentunya cukup mendukung dari segi transportasi Kecamatan Panakkukang memiliki akses transportasi yang cukup baik untuk memfasilitasi masyarakat khususnya yang bekerja dan beraktifitas di wilayah perindustrian.

Kecamatan Panakkukang memiliki jarak dengan ibu kota Kota Makassar 7,3 Km dengan waktu tempuh 20 menit. Tingkat kemudahan aksesibilitas di Kecamatan Panakkukang untuk mencapai lokasi lain dan disekitarnya cukup mudah karena letak Kecamatan Panakkukang yang berada pada jalan yang cukup strategis dan memiliki akses tinggi seperti jalan AP Pettarani, Jl Urip Sumoharjo, dan Jl. Batua Raya. Meskipun ada beberapa yang masih kurang baik seperti jalan Lingkungan, Jalan Lokal yang terbuat dari Aspal memiliki kondisi yang cukup baik dan memiliki lampu jalan yang dapat member kenyamanan bagi pengguna jalan. Selain itu, letaknya yang secara administrative berbatasan langsung dengan pusat-pusat aktivitas Kota Makassar dimana terdapat beberapa pusat pertokoan seperti Mal Panakkukang, Ramayana, dan lainnya tentunya sangat mempermudah akses bagi masyarakat yang berkerja dan beraktifitas untuk melalui jalan yang ada di Kecamatan Panakkukang.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

F. Analisis Peluang Usaha Komoditas Hortikultura di Lokasi Penelitian

Produk hortikultura terutama buah-buahan merupakan hasil pertanian yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satunya adalah peningkatan konsumsi buah-buahan oleh masyarakat yang semakin tinggi karena buah-buahan merupakan makanan penting untuk memenuhi kecukupan gizi yang ideal.

Sulawesi Selatan adalah salah satu provinsi di Indonesia yang mempunyai penduduk sebanyak 8.432.163 Jiwa yang tersebar di 24 Kabupaten/Kota dengan jumlah penduduk terbesar yakni 1,8 Juta yang berada di Kota Makassar. Menurut data tahun 2015 jumlah produksi buah-buahan sebanyak 562.269,70 ton dan jumlah konsumsi buah-buahan sebanyak 269.829,21 ton (*Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan 2014*)

Kota Makassar merupakan ibukota dari Sulawesi Selatan yang memiliki luas wilayah 199,26 km² merupakan kota terbesar kelima di Indonesia yang mempunyai jumlah penduduk sebanyak 1,8 juta/jiwa. Pada tahun 2015 Produksi buah-buahan di Kota Makassar sebanyak 4.129,1 ton dan jumlah konsumsi buah-buahan sebanyak 54.418,72 ton (*Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan 2014*). Jika dilihat dari data, jumlah produksi lebih sedikit dibanding jumlah konsumsi masyarakat di Kota Makassar, hal ini dikarenakan jumlah penduduk di Kota Makassar meningkat tiap tahunnya yang membutuhkan asupan gizi akan buah-buahan.

Melihat banyaknya kebutuhan konsumsi buah-buahan, permintaan buah-buahan di Kota Makassar, usaha berdagang buah-buahan memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan. Keberhasilan dalam suatu usaha, salah satu hal yang utama dari sebuah usaha dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya. Keberhasilan dijadikan tolak ukur dari segala upaya dan kerja keras dari suatu kegiatan atau aktivitas.

Terdapat beberapa faktor yang mampu mendukung berkembangnya peluang usaha di suatu daerah. Menurut *Cristaller dalam Zulkarnain (1933)*, sistem perdagangan ditentukan oleh permukiman dan transportasi. *Johnson (1975)* menyebutkan bahwa daerah cenderung mempunyai pengaruh pasar sendiri, terutama jika daerah tersebut merupakan tanah datar, luasnya pengaruh radius dapat dibatasi oleh hambatan alam, sarana transportasi yang mendukung daerah itu. Sedangkan *Sin (1982)* mengemukakan bahwa faktor pengaruh yang membagi kawasan perdagangan pusat kota dipengaruhi oleh aksesibilitas dan keterkaitan spasial. *Rondinelli (1985)* berpendapat bahwa dalam interaksi ekonomi keterkaitan integrasi spasial yang sangat penting adalah adanya jaringan pasar melalui pelayanan komoditi, bahan baku yang berinteraksi antara pusat perdagangan dengan permukiman. Karena kota lebih banyak berfungsi sebagai tempat pemasaran (*market town*) maka kota merupakan penghubung utama bagi masyarakat kota dan masyarakat hinterland dalam menerima serta melayani sistem pasar produksi

hinterlandnya atau sebaliknya. Pada umumnya jika ada aksesibilitas bagi pembeli maupun pedagang, maka pasar yang diciptakan oleh adanya aktifitas perekonomian akan berkembang karena dibutuhkan oleh masyarakat.

Penelitian ini berlokasi di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya pada analisis aksesibilitas, dilihat dari lokasi, Kecamatan Panakkukang memiliki lokasi yang cukup strategis untuk dikembangkan sebagai kawasan perdagangan. Kecamatan Panakkukang yang secara administratif berada pada kawasan pusat kota Makassar dan merupakan kawasan pusat pelayanan bagi masyarakat Kota Makassar. Dengan posisi ini, Kecamatan Panakkukang memiliki aksesibilitas yang baik dalam menjangkau fungsi-fungsi pelayanan yang ada di Kota Makassar. Sesuai dengan isi tabel 4.8, Lokasi berdagang memberi pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang dalam penelitian ini sesuai dengan teori lokasi pendekatan pasar Losch, dari August Losch dimana lokasi penjual sangat berpengaruh terhadap jumlah konsumen yang dapat digarapnya. Sehingga lokasi berjualan berkaitan erat dengan ketertarikan para pembeli untuk membeli dagangannya dan akan berpengaruh terhadap pendapatan dari pedagang tersebut.

Selain lokasi, hal terpenting lain dalam mengembangkan suatu peluang usaha adalah kemudahan pedagang dalam mendapatkan product dagangan. Dalam hal ini, kemudahan pedagang buah-buahan di Kecamatan Panakkukang dalam memenuhi kebutuhan akan produk jualan tentunya memiliki pengaruh besar dalam mengembangkan peluang usaha. Buah-buahan yang harus dipersiapkan adalah produk yang akan dijual nanti dengan kualitas

yang berkualitas dan memiliki harga yang terjangkau karena salah satu minat masyarakat untuk membeli buah-buahan adalah harga buah yang cukup terjangkau dengan kualitas yang bagus.

Berdasarkan tabel 4.9 dijelaskan, terdapat 37 gerai pedagang buah-buahan yang tersebar di beberapa titik di Kecamatan Panakkukang. 37 gerai pedagang buah ini memiliki sumber buah yang berbeda-beda, namun sebagian besar memperolehnya dari areal Sulawesi. Khususnya buah-buahan lokal seperti mangga, pusang, papaya, nangka, kelapa, dan sebagainya. Tentunya kemudahan mengakses lokasi juga sangat membantu para pedagang dalam menyuplai buah-buahan tadi. Oleh Karena itu, Kecamatan Panakkukang yang memiliki aksesibilitas yang baik, ditambah kebutuhan akan buah-buahan yang tinggi, serta sumber produk buah-buahan yang mudah didapatkan oleh pedagang, menyimpulkan bahwa variabel sumber buah memberikan pengaruh positif terhadap peluang usaha komoditas hortikultura dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

Selanjutnya, setelah lokasi dan sumber buah, Setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Sesuai dengan teori Swastha (2008) menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang diantaranya ada kondisi dan kemampuan pedagang, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi dan faktor lain yang mampu mempengaruhi pendapatan pedagang. Faktor modal adalah faktor yang mempengaruhi dalam melakukan

usaha berdagang buah karena semakin banyak modal yang dimiliki pedagang maka akan semakin besar juga pendapatannya. Dari hasil penelitian pada tabel 4.10 bahwa modal pedagang buah untuk berdagang paling banyak antara Rp. 2.000.000 – Rp. 5.000.000 sebanyak 12 orang dengan presentase 32,4%.Keterediaan modal pedagang buah Kecamatan Panakkukang yang diperoleh dengan mudah, tentunya memberikan memberi pengaruh positif terhadap variabel sumber modal itu sendiri.

Dari pembahasan diatas, dapat disimpulkan bahwa Kecamatan Panakukang dilihat dari kebutuhan dan keinginan pasar yang cukup tinggi akan kebutuhan hasil hortikultura, dalam hal ini adalah buah-buahan, ditambah lokasi yang strategis, sumber modal yang tersedia, dan akses untuk mendapatkan suplay buah yang cukup baik, memberikan gambaran bahwa perdagangan komoditas hortikulutra berpotensi untuk masyarakat Kecamatan Panakkukang untuk dijadikan peluang usaha dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.

G. Analisis SWOT untuk Strategi Pengembangan

Melihat hasil analisis sebelumnya, bahwa Kecamatan Panakkukang memiliki hortikultura memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan sebagai peluang usaha untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Meskipun memiliki peluang usaha yang cukup tinggi, berdagang buah-buahan memiliki faktor internal dan eksternal yang harus dijawab. Perumusan strategi dengan menganalisis faktor internal dan eksternal untuk mengidentifikasi faktor-

faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan peluang usaha buah-buahan.

a. Analisis Faktor internal

Analisis faktor internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam melakukan peluang usaha buah-buahan sebagai masukan dan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan.

1). Kekuatan (*Strengths*)

a) Lokasi yang cukup strategis merupakan salah satu upaya pedagang untuk menarik masyarakat yang akan membeli buah mendapatkannya dengan mudah dan juga aksesibilitas masyarakat untuk mendapatkan buah-buahan sangat mudah untuk dijangkau sehingga masyarakat tidak perlu untuk mengkhawatirkan lokasi tempat pedagang buah berdagang. Dari hasil penelitian, masyarakat lebih mudah mendapatkan pedagang buah karena pedagang berdagang di jalan-jalan yang setiap harinya dilalui oleh masyarakat.

b) Kebutuhan buah harian. Jumlah penduduk yang semakin meningkat tiap tahunnya menyebabkan kebutuhan buah yang meningkat juga. Bukan hanya tiap musim buah tertentu, akan tetapi masyarakat membutuhkan buah tiap harinya baik untuk dikonsumsi ataupun untuk diberikan kepada orang lain. Seperti memberikan kepada orang sakit ataupun hanya untuk sebagai bingkisan. Walaupun buah-buahan ada yang bersifat musiman tapi

itu bukan kendala bagi pedagang buah untuk berdagang dan menghalang buat masyarakat untuk tidak mengkonsumsi jenis buah lainnya. Buah-buahan yang bersifat tahunan dan musiman memiliki manfaat yang berbeda-beda bagi kesehatan tubuh masyarakat yang mengkonsumsinya.

- c) Pendapatan hasil berdagang buah cukup tinggi apalagi disaat musim buah-buahan tertentu, otomatis peningkatan pendapatan dari berdagang buah juga meningkat. pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh pedagang atas dagangan buah-buahannya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan. Hal ini yang membuat pedagang buah lebih termotivasi untuk berdagang buah-buahan yang akan menambah jumlah pendapatan pedagang buah itu sendiri. Biasanya pedagang buah-buahan mendapatkan pendapatan harian dari hasil berdagangnya. Meskipun pedagang buah satu dengan yang lainnya memiliki pendapatan yang berbeda tetapi pedagang buah tetap mempertahankan kualitas buah-buahannya agar tetap laku dan diminati banyak masyarakat agar tetap mendapatkan pendapatan dari hasil berdagang.

2). Kelemahan (*Weaknesses*)

- a) Ketersediaan buah ada yang bersifat tahunan dan ada juga bersifat musiman. Buah yang bersifat tahunan seperti mangga, pepaya, pisang, nenas dll. Sedangkan buah yang bersifat musiman seperti

durian, buah naga, rambutan, langsung dll. Ketersediaan buah inilah yang menjadi kekhawatiran pedagang buah dikarenakan buah yang dibutuhkan masyarakat tidak selamanya tersedia apalagi jika buah yang dibutuhkan itu adalah buah yang bersifat musiman. Banyak masyarakat yang mengetahui sifat buah-buahan akan tetapi pada saat tertentu masyarakat kadang membutuhkan dadakan buah-buahan yang jarang tersedia tiap saat. Inilah mengapa ketersediaan buah menjadi salah satu kelemahan dari berdagang buah-buahan.

- b) Persaingan antar pedagang merupakan kekhawatiran pedagang buah saat ini. Hal ini dikarenakan jarak pedagang buah satu dengan yang lain cukup dekat dan rata-rata buah yang dijual hampir sama. Tiap pedagang mempunyai strategi agar bagaimana dagangannya tetap laku dan diminati masyarakat tapi karena pesaing pedagang buah kapan saja bisa bertambah, maka pedagang buah harus tetap meningkatkan dagangan buahnya agar tetap diminati. Persaingan akan semakin parah apabila musim buah tertentu sudah masuk musimnya, apalagi pedagang kaki lima yang menjual buah-buahan saat ini hanya memiliki tempat dagangan yang bersifat sementara.
- c) Tempat berjualan kurang memadai karena para pedagang buah merupakan pedagang kaki lima yang berjualan di pinggir jalan yang ada di Kecamatan Panakkukang. Pedagang buah hanya menggunakan kendaraan seperti motor, mobil ataupun sepeda dan juga ada pedagang yang membangun dengan menggunakan kayu

atau bambu di sekitar jalur pedestrian di Kecamatan Panakkukang. Inilah mengapa tempat yang pedagang buah gunakan kurang memadai yang suatu saat bisa saja di gusur. Walaupun pedagang bisa saja berpindah tempat untuk berdagang buah-buahan tapi pedagang tetap masih bertahan untuk berjualan di Kecamatan Panakkukang. Wajar saja tempat berdagang pedagang buah-buahan kurang memadai karena pedagang buah hanya pedagang kaki lima yang tidak mempunyai tempat yang layak buat berdagang. Keuntungan dari pedagang buah cuman tidak membayar sewa tempat berdagang karena tidak memakai tempat khusus untuk berdagang.

b. Faktor eksternal

1). Peluang (*Opportunities*)

- a) Aksesibilitas untuk mencapai lokasi pedagang buah-buahan di Kecamatan Panakkukang sangat mudah dijangkau baik itu menggunakan kendaraan maupun jalan kaki. bukan hanya karena sarana dan prasarana yang bagus, akan tetapi lokasi berdagang pedagang buah cukup ramai oleh masyarakat karena masyarakat di Kecamatan Panakkukang banyak melakukan kegiatan. Baik itu untuk bekerja, mengunjungi mall ataupun mempunyai tempat tinggal di Kecamatan Panakkukang.
- b) Harga buah cukup murah bagi masyarakat. Ini merupakan strategi pedagang buah dalam berdagang. Pedagang buah mendapatkan

buah-buahan lokal sangat gampang dan rata-rata dari petaninya langsung, oleh karena itu dalam menentukan harga pedagang buah biasanya mematok harga lebih terjangkau. Apalagi pedagang buah mempunyai banyak pesaing tetapi pedagang tetap bijaksana dalam mematok harga. Walaupun tidak mendapatkan keuntungan yang banyak, pedagang tetap memberikan harga yang terbaik bagi masyarakat tetapi dengan kualitas buah yang bagus.

- c) Tempat berjualan merupakan pusat kegiatan masyarakat, dimana Kecamatan Panakkukang terdapat banyak permukiman dan perkantoran sehingga banyak masyarakat yang melakukan kegiatan Kecamatan tersebut. Bahkan ada terdapat Mall besar yang mampu menarik daya tarik masyarakat untuk melakukan kegiatan di Kecamatan Panakkukang. Bukan hanya itu, di Kecamatan Panakkukang terdapat banyak tempat makan dan hotel yang biasa dikunjungi oleh masyarakat. Setiap jenis fasilitas perdagangan mempunyai jumlah ambang batas penduduk yang menjadi persyaratan dapat berkembangnya kegiatan. Jumlah penduduk pendukung dapat diketahui dari luas daerah pelayanan tetapi luas daerah layanan tidak dapat ditentukan sendiri karena faktor ini bergantung pada faktor fisik yang mempengaruhi daya tarik suatu fasilitas perdagangan dalam hal ini berdagang buah-buahan.

2.) Ancaman (*Thereats*)

- a) Munculnya swalayan-swalayan buah merupakan ancaman bagi pedagang kaki lima yang menjual buah-buahan. Hal ini dikarenakan kualitas dari buah-buahan yang ada di swalayan lebih terlihat bersih karena berada dalam ruangan yang memang bebas dari polusi. Selain itu stok buah-buahan di swalayan lebih lengkap tiap harinya. Akan tetapi buah-buahan di swalayan tidak semuanya buah lokal, banyak buah-buahan yang dijual berasal dari luar negeri. Itulah mengapa stok buah-buahannya selalu tersedia. Jika dibandingkan dengan pedagang kaki lima, swalayan memang jauh lebih diatas tapi pedagang kaki lima memiliki kelebihan dari stok buah lokal yang berasal dari negeri sendiri bahkan ada yang berasal dari sulawesi sekalipun. Semuanya tergantung dari masyarakat yang menilai karena pada akhirnya masyarakat yang akan membeli buah-buahan tersebut.
- b) Distributor buah-buahan masih kurang kepada pedagang buah, itulah hanya beberapa buah-buahan saja yang dapat dijual oleh pedagang buah dan juga ada pedagang yang hanya berdagang pada saat musim buah tertentu saja. Berkaitan dengan ini, pedagang buah-buahan masih memiliki keterbatasan dalam berdagang macam-macam buah karena tidak semua pedagang memiliki distributor buah yang tersedia semua jenisnya. Kembali kepada pedagang buah itu sendiri, ingin berdagang satu, dua, ataupun lebih

banyak macam buah. Semua tergantung darimana dan bagaimana pedagang buah mendapatkan distributor buah-buahan.

- c) Kesadaran masyarakat akan gizi buah masih kurang. Walaupun kebutuhan buah-buahan semakin meningkat, akan tetapi konsumsi buah-buahan jauh sekali dibandingkan yang direkomendasikan oleh *FAO* sebesar 73 kilogram per kapita per tahun dan standar kecukupan untuk sehat sebesar 91,25 kilogram per kapita per tahun. Kebanyakan masyarakat membeli buah hanya sekedar membeli tanpa tahu apa manfaat buah tersebut.

H. Matriks SWOT

Internal	Kekuatan (S) 1. lokasi yang strategis 2. kebutuhan buah harian 3. pendapatan hasil berdagang	Kelemahan (W) 1. Ketersediaan buah (musiman dan tahunan) 2. Persaingan antar pedagang 3. Tempat berdagang kurang memadai
Eksternal		
Peluang (O) 1. Aksesibilitas 2. Harga buah yang terjangkau 3. Pusat kegiatan masyarakat	Strategi S – O 1. Mengoptimalkan aksesibilitas di Kecamatan Panakkukang. 2. Meningkatkan Pendapatan dengan menstabilkan harga buah-buahan	Strategi W – O 1. Mempertahankan kualitas dan harga buah-buahan 2. Memfasilitasi pedagang buah-buahan agar memiliki tempat berdagang yang lebih memadai
Ancaman (T) 1. munculnya swalayan buah-buahan. 2. distributor buah masih kurang 3. kesadaran masyarakat masih kurang	Strategi S – T 1. Memperluas jaringan dalam berdagang buah-buahan. 2. Membangun kepercayaan konsumen terhadap buah-buahan	Strategi W – T 1. Menjaga hubungan baik dengan pedagang buah lainnya. 2. Menjalani kerja sama yang baik dengan distributor buah-buahan

Sumber : berdasarkan hasil analisis 2016

I. *Alternatif Strategi*

Setelah mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan peluang usaha buah-buahan di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar, maka diperoleh beberapa alternatif strategi yang nampak pada matriks SWOT yang dipertimbangkan. Diantaranya sebagai berikut :

a. Strategi S – O

Strategi S – O (*Strength-Opportunity*) atau strategi kekuatan peluang adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif S – O yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut.

1). Mengoptimalisasi aksesibilitas di Kecamatan Panakkukang.

Aksesibilitas berkaitan dengan kemudahan pencapaian suatu lokasi melalui kendaraan umum dan pribadi serta pedestrian.

Untuk fasilitas perdagangan kemudahan pencapaian lokasi, kelancaran lalu lintas dan kelengkapan fasilitas parkir merupakan syarat penentuan lokasi dan kesuksesan kegiatan perdagangan.

Aksesibilitas di Kecamatan Panakkukang sudah cukup baik dari segi lokasi dan kelancaran lalu lintas oleh karena itu dibutuhkan optimalisasi agar aksesibilitas untuk mencapai lokasi pedagang buah tetap masih bisa digunakan dengan baik untuk sampai di lokasi dengan mudah dan cepat. Akan tetapi fasilitas parkir bisa dibilang masih buruk karena pedagang buah-buahan saja menggunakan sedikit

bahu jalan untuk berdagang. Jadi lahan untuk parkir kendaraan masyarakat masih belum memiliki fasilitas yang lengkap.

2). Meningkatkan pendapatan dengan menstabilkan harga buah-buahan

Kebutuhan masyarakat akan buah-buahan menyebabkan pendapatan pedagang buah juga meningkat. Oleh karena itu pedagang buah harus tetap menstabilkan harga buahnya agar tetap menjadi langganan masyarakat yang membutuhkan buah-buahan.

a. Strategi W – O

Strategi W – O (*Weakness-Opportunity*) atau strategi kelemahan peluang adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal. Alternatif strategi W – O yang dapat dirumuskan adalah :

1). Mempertahankan kualitas dan harga buah-buahan

Agar masyarakat tetap ingin membeli buah-buahan di pedagang buah tersebut, pedagang buah-buahan harus mempertahankan kualitas buahnya dan juga harga yang ditetapkan tidak berubah apalagi melonjak naik. Apabila hal itu terjadi, masyarakat akan mencari tempat lain yang memiliki kualitas yang sama tetapi dengan harga yang lebih murah atau terjangkau.

2). Memfasilitasi pedagang buah-buahan agar tempat lebih memadai

Munculnya swalayan buah-buahan yang memiliki tempat dan kualitas yang lebih bagus dibanding pedagang kaki lima yang hanya menggunakan kendaraan ataupun bambu maupun kayu yang dibangun di pinggir jalan membuat swalayan lebih diatas dibanding pedagang kaki lima. Oleh karena itu, perlu adanya fasilitas yang lebih baik lagi kepada pedagang kaki lima yang menjual buah-buahan tidak kalah dengan swalayan buah-buahan yang muncul.

b. Strategi S – T

Strategi S – T (*Stregth – Threat*) atau strategi kekuatan ancaman adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam menghindari ancaman. Alternatif strategi S – T yang dapat dirumuskan adalah :

1). Memperluas jaringan dalam berdagang buah-buahan

Jaringan yang luas merupakan salah satu strategi agar masyarakat mengetahui bahwa adanya pedagang buah-buahan selain swalayan yang pasti sudah diketahui oleh masyarakat. Ini yang membuat pedagang buah-buahan berusaha lebih keras lagi dalam memperluas jaringannya.

2). Membangun kepercayaan masyarakat terhadap buah-buahan

Setelah memperluas jaringan, pedagang buah juga harus membangun kepercayaan dengan masyarakat agar pedagang

buah-buahan tidak kehilangan pembeli yang akan membeli buah-buahannya. Kebanyakan masyarakat lebih menyukai membeli buah dengan pedagang yang ramah dan baik. Penjelasan pedagang terhadap manfaat buah-buahan juga sangat dibutuhkan agar masyarakat tidak hanya sekedar membeli tapi juga masyarakat lebih tau apa manfaat buah yang akan dibeli.

c. Strategi W – T

Strategi W – T (*Weakness – Threat*) atau strategi kelemahan ancaman adalah strategi defensif untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Alternatif strategi yang dapat dirumuskan adalah :

1). Menjaga hubungan baik dengan pedagang buah lainnya.

Walaupun tingkat persaingan pedagang buah satu dengan yang lainnya sangat tinggi bukan berarti hubungan baik tidak bisa terjalin. Persaingan terjadi pada saat berdagang buah untuk mendapatkan konsumen, diluar dari itu pedagang buah harus tetap menjaga hubungan baiknya walau hanya dengan bertukar pikiran tentang berdagang buah-buahan ataupun dengan pembahasan lainnya.

2). Menjalin kerja sama yang baik dengan distributor buah-buahan

Kurangnya distributor buah bagi pedagang buah-buahan harusnya jadi acuan bagi pedagang buah untuk menjalin kerja sama yang baik. Hal ini untuk menguntungkan dan memudahkan

pedagang buah untuk mendapat distributor buah yang terpercaya. Dengan menjalin kerjasama yang baik pedagang buah tidak lagi susah untuk mendapatkan distributor buah apabila stok buah-buahan yang akan dijual habis.



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang peluang usaha komoditas hortikultura dalam hal ini buah-buahan di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar adalah :

1. Berdasarkan hasil penelitian didapatkan, Kecamatan Panakkukang memiliki potensi untuk mengembangkan peluang usaha komoditas hortikultura dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari aksesibilitas Kecamatan Panakkukang yang cukup baik, baik bagi pembeli dan pedagang, maupun bagi pedagang dengan petani, yang merupakan produsen buah-buahan tersebut.
2. Meskipun berpotensi untuk dikembangkan, peluang usaha komoditas hortikultura di Kecamatan Panakkukang tentunya memiliki beberapa hambatan dan ancaman. Oleh karenanya, strategi yang sebaiknya diterapkan untuk mengembangkan peluang usaha ini antara lain mempertahankan kualitas buah-buahan, memfasilitas pedagang buah-buahan agar tempat lebih memadai, memperluas jaringan dalam berdagang, membangun kepercayaan masyarakat terhadap pentingnya mengkonsumsi buah-buahan, menjaga hubungan baik dengan pedagang buah lainnya, dan yang

terakhir, menjalin kerjasama yang baik dengan distributor buah-buahan.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang diberikan penulis antara lain :

1. Dikarenakan penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karenanya agar kedepannya penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam penelitian-penelitian berikutnya, khususnya yang terkait dengan penataan kawasan perdagangan di Kecamatan Panakkukang dan pengembangan peluang usaha komoditas hortikultura di Kota Makassar.
2. Bagi Pedagang buah-buahan sebaiknya harus tetap menjaga kualitas dari buah-buahannya dan juga harga buah-buahan yang stabil atau tetap terjangkau agar masyarakat bertahan untuk membeli buah-buahan di pedagang kaki lima yang menjual buah-buahan walaupun saat ini banyak swalayan-swalayan buah-buahan yang tersebar di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar.
3. Bagi Perencana, untuk kedepannya memberikan regulasi atau perencanaan terkait lokasi berdagang bagi masyarakat agar masyarakat yang ingin mengembangkan peluang usaha hortikultura dapat berjualan di tempat yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Abi Abdillah Muhammad ibn Ismail al-Bukhori, *Matan Al-Bukhori Masykul: Bihasyiyah al-Sindi*. Dar al-Fikr : Beirut.

Alonso, William. 1964. *Location and Land Use*. Harvard University

Anonim. 2013. *Statistik Indonesia*. Badan Pusat Statistika : Jakarta.

-----, 2014. *Statistik Tanaman Hortikultura Provinsi Sulawesi Selatan*. Badan Pusat Statistik : Makassar.

-----, 2006. *Qur'anul Al-Karim dan Terjemah Bahasa Indonesia*. Menara Kudus : Kudus.

Dale, Yoder. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Erlangga : Bandung.

David, F.R. 2009. *Manajemen Strategis*. Salemba Empat : Jakarta.

Diana, Anastasia 2003. *Total Quality Management*. Andi: Yogyakarta.

Hadi Sabari, Yunus. 2010. *Metodologi Penelitian Wilayah Kontemporer*. Pustaka Pelajar : Yogyakarta.

Hafsah. 2000. *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategis*. Penebar Swadaya : Jakarta

Haris. 2008. *Pusat Kajian Buah Tropika*.

Hartshorn, Truman A. 1992. *Interpreting The City : An Urban Geography*. John Wiley & Sons : New York.

Hasan, Iqbal. 2006. *Metode Penelitian dan Aplikasinya*. Ghalia Indonesi: Jakarta.

Kementrian Agama Republik Indonesia. 2006. *Al-Quran dan Terjemahnya*. Edisi X. CV. Penerbit Dipanegoro : Bandung.

Kotler. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 1*. Erlangga : Jakarta

Kotler. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 1*. Erlangga : Jakarta

Nugraha, dkk. 2000. Jurnal Teknik Sipil FTSP Universitas Kristen Petr : Surabaya.

Pass dan Lowes. 2000 Kamus Lengkap Ekonomi. Erlangga : Jakarta.

Perindustrian, Departemen. 2009. *Roadmap Industri Pengolahan Buah*. Direktorat Jenderal Industri Agro dan Kimia Departemen Perindustrian : Jakarta.

Philips, Kotler. 2002. *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi kesembilan: New York

Sayyid Quthb. *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an di Bawah Naungan al-Qur'an (Surat Yusuf 102-Surat Thahaa 56), Jilid 7*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), 105-106

Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an*. Jakarta: Lentera Hati. 2002

Sobri. 1987. *Pengantar Ekonomi Makro*. BPFE. UI : Yogyakarta

Sumardi. 1982. *Penelitian Agama Masalah dan Peikiran*. Pustaka Sinar Harapan : Jakarta

Sugiyono. 2008 *Memahami Penelitian Kualitatif*. Alfabeta : Bandung.

Todaro. 1988. *Pembangunan Ekonomi Dunia Ketiga*. BPFE : Jakarta.

SKRIPSI/TESIS

Adiyanto Joko. 2011. *Strategi Pengembangan Produksi Buah Naga di Kabupaten Sukoharjo*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Hermansyah, Barkey dan Huzairin. 2014. *Strategi Pengembangan Agropolitan Untuk Mendukung Peningkatan Nili Produksi Komoditi Unggulan Komoditas Hotikultura di Kecamatan Uluere Kabupaten Bantaeng*. Program Studi Pengembangan Wilyah dan Kota Universitas Hasanuddin. Makassar.

Isty. 2016. *Pengaruh Modal, Lokasi dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten sleman*. [Skripsi]. Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.

Widodo. 2014. *Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Melon Di Kabupaten Tulungagung*. [Skripsi]. Kabupaten tulungagung. Surabaya

Taylor, Hadi dan Sayamar. 2013. *Analisis Perilaku Konsumen dalam Pembelian Buah Lokal di Pasar Tradisional Arengka Kota Pekanbaru*. [Tesis].Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau.

SUMBER MEDIA ONLINE

Anonim. 2012. <http://perencanaankota.blogspot.co.id/2012/08/teori-lokasi-kegiatan-perdagangan.html> 02 Agustus 2012

Lestari,Ayu. 2014. <http://jurnalsiayu.blogspot.co.id/2014/03/potensi-buah-tropis-di-indonesia-makalah.html> 18 Maret 2014

Megawati. 2013. <https://junikamegawaty.wordpress.com/2013/04/08/potensi-hortikultura-indonesia/>.html 08 April 2013

L

A

M

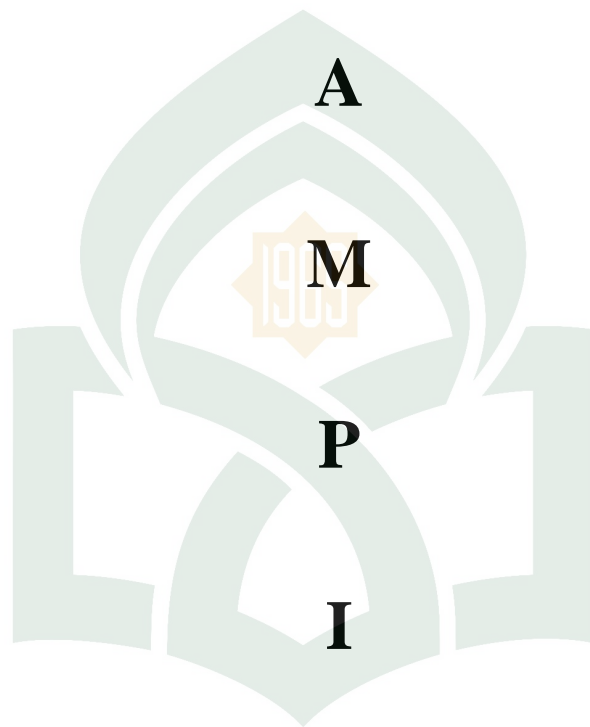
P

I

R

A

N



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

KUISIONER

ANALISIS PELUANG USAHA KOMODITAS HOLTIKULTURA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DI KECAMATAN PANAKUKKANG KOTA MAKASSAR”

BersamainisayaA. MILA KURNIATI, MAHASISWA TEKNIK PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR, memohon kesediaan anda untuk mengisi daftar kuisisioner yang diberikan. Informasi yang anda berikan merupakan bantuan yang sangat berarti dalam menyelesaikan penelitian ini. Atas bantuan dan perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

I. IdentitasResponden

Nama Responden : UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Umur/Usia :

JenisKelamin :

Lama Berdagang Buah :

II. PertanyaanTentang Cara memperolehBuah-Buahan

1. JenisBuah-Buahan yang bapak/ibujual ?

- a. Satu jenis buah-buahan
- b. Dua jenis buah-buahan
- c. Tiga jenis buah-buahan

- d. Beraneka ragam buah-buahan
2. Daridaerah mana (Kota) bapak/ibumemperolehbuah-buahan yang bapak/ibu jual ?
- a. Kota Makassar
 - b. Sekitar Daerah Sulawesi Selatan
 - c. Sekitar Daerah Sulawesi
 - d. Luar Sulawesi
 - e. Jawaban Lain :
3. Bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan buah-buahan untuk dijual?
- a. Dari kebun milik sendiri
 - b. Dari Agen/supplier
 - c. Langsungdari petani buah-buahan
 - d. Jawaban lainnya :
4. Berapa jangka waktu bapak/ibu menjual habis buah-buahan dan mengambil persediaan buah-buahan pada agen atau kebun mereka?
- a. seminggu
 - b. sebulan
 - c. duaminggu
 - d. JawabanLain :
5. Bagaimana system pembayaran pedagang buah-buahan kepada tempat pengambilan buah-buahan ?
- a. Datang buah-buahan langsung bayar

- b. Dibayar dulu dengan tempat pengambilan buah-buahan kemudian diantar ketempat pedagang
 - c. Pembayaran dilakukan sekali sebulan
 - d. Pembayarandilakukansaatbuahsudahterjual
 - e. Jawabanlain :
6. Apakah Satu macam musim buah-buahan mempengaruhi penjualan pedagang buah-buahan ?
- a. Ya
 - b. Tidak
7. Bagaimana cara menyiasati ketersediaan produk untuk buah-buahan yang hanya tersedia pada musim – musimtertentu ?
- a. Mencariagen supplier ataupedagang lain
 - b. Menjual buah-buahan lain yang sedangmusim
 - c. Berhenti berjualan sementara, dan melakukan usaha lain
 - d. Jawaban lain :

III. Pertanyaan Tentang Sumber Modal

1. Berapa Modal Awal ketika memulai usaha buah- buahan ?
- a. <500.000
 - b. 500.000 – 1.000.000
 - c. 1.000.000 – 2.500.000
 - d. 2.500.000 – 5.000.000
 - e. >5.000.000

2. Darimana sumber modal ketika memulai usaha buah – buahan
 - a. menabung
 - b. pinjam dari Bank
 - c. pinjam dari keluarga/kerabat
 - d. jawaban lain :
3. Sebutkan biaya-biaya yang dikeluarkan pedagang buah – buahan ?
 - a. Biaya tenaga kerja
 - b. Biaya transportasi
 - c. Biaya membeli buah dari pemasok buah – buahan
 - d. Semua jawaban benar
 - e. Jawaban lain :

IV. Pertanyaan Tentang Lokasi Usaha

1. Bagaimana bapak/ibu menjual buah-buahan ?
 - a. dijual di Toko
 - b. di warung
 - c. diajakan dari rumah kerumah dengan kendaraan
 - d. jawaban lain :
2. untuk yang berjualan di toko/warung, Apakah toko/warung bapak/ibu adalah milik sendiri ?
 - a. Ya
 - b. tidak

jika tidak, dengan cara apa bapak/ibu menempati tempat tersebut ?

 - a. sewa tempat
 - b. membuka lapak dipinggir jalan

c. dijajakan dengan gerobak/kendaraan

d. jawaban lain :

3. Untuk yang berjualan dengan cara dipinggir jalan, dan dengan gerobak/kendaraan, Apakah bapak/ibu harus membayar retribusi kepada pihak- pihak tertentu ?

a. Ya b. Tidak

Bagaimana frekuensi pembayaran tersebut ?

a. 1 bulan sekali

b. Tiap hari

c. Tidak menentu

4. Apakah lokasi jualan bapak/ibu mempengaruhi harga jual buah – buahan ?

a. Ya b. tidak

jika tidak, mengapa ? :

5. Apakah lokasi jualan bapak/ibu mempengaruhi hasil penjualan buah- buahan ?

a. Ya b. tidak

jika tidak, mengapa ? :

V. Pertanyaan Tentang Tingkat Persaingan dan ancaman usaha

1. Berapa lama bapak/ibu membuka usaha buah – buahan ?

a. < 1 Tahun

b. 1 – 2 tahun

c. 2 – 5 tahun

d. >5 Tahun

2. Faktor apa yang mempengaruhi penjualan buah-buahan ?

a. Pengiriman buah – buahan yang sering telat kepedagang buah -buahan

b. Persaingan antara sesama pedagang buah – buahan

c. Iklim atau cuaca

d. Jawaban lain :

3. Bagaimana cara bapak/ibu menentukan harga jual ?

a. Sesuai dengan harga saingan dari pedagang buah-buahan

b. Lebih rendah dari harga saingan

c. Lebih tinggi dari harga saingan

d. Konsumen bias menawar harga yang diberikan pedagang buah

e. Jawaban lain :

4. Bagaimana cara bapak/ibu menjual buah-buahan yang kurang laku di pasaran ?

a. Memberikan harga yang rendah terhadap masyarakat

b. Promosi besar – besaran

c. Dikembalikan ke pemasok buah-buahan

d. Jawaban lain :

5. Bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai persaingan antara buah-buahan? Apakah sangat mempengaruhi hasil penjualan ?

a. Ya

b. Tidak

6. Bagaimana strategi bapak/ibu menyiasati persaingan antar pedagang buah ?

a. Menyediakan buah-buahan yang kualitas lebih baik

b. Memberikan harga murah/grosir

c. Memberikan bonus kepada pelanggan

d. Berpromosi melalui media iklan, internet, dsb

e. Jawaban lainnya :

7. Apakah setiap awal bulan atau jika pendapatan masyarakat naik mempengaruhi penjualan buah ?

a. Sangat mempengaruhi

b. Tidak mempengaruhi

c. Biasa – biasa saja

d. Jawaban lain :

RIWAYAT HIDUP



A. Mila Kurniati lahir di Ujung Pandang pada tanggal 4 November 1994, penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan A.Mahmud Pallawa dan Haniyah yang tinggal dan menetap di Kota Makassar. Penulis memulai masa pendidikan dari Taman Kanak-kanak di TK.Masita pada tahun 1999. Setelah itu melanjutkan pendidikan di tingkat sekolah dasar di SD INP. Negeri Mallengkeri II tahun 2000, lalu melanjutkan pendidikan sekolah menengah pertama di MTsN Model Makassar pada tahun 2006 dan sekolah menengah atas di MAN Model Makassar pada tahun 2009. Hingga akhirnya mendapat kesempatan untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi di UIN Alauddin Makassar melalui penerimaan jalur khusus (PMJK) dan tercatat sebagai alumni Mahasiswa Program Studi Sarjana (S!) pada Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota Fakultas sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Alauddin makassar setelah berhasil menyelesaikan proses perkuliahan selama 4,5 tahun.